

અંદગી અતવાની જડીબુદી.

ગુજરાત વિદ્યાપીઠ ગ્રંથાલય

[ગજગતી તપાસના વિભાગ]

અનકમાક ૨૨૮-૬૦ કિમન

ગ્રંથનામ જીવન નિત્યાની જીવનક્રી

વર્ગીક ૨૭ : ૯૦૮, ૪૩૭

How to Win Friends & Influence People

ગુજરાતી આવૃત્તિ :
જીંદગી જીતવાની જડીબુટ્ટી

મૂલ લેખક :

ડેલ કારનેગી

B.Pd., B.C.S., F.R.G.S., Litt. D.

પ્રમુખ. ડેલ કારનેગી ઇન્સ્ટીટ્યુટ ઓફ
ઇકોનોમિક સ્પીકીંગ એન્ડ હ્યુમન રીલેશન્સ,
૫૦ ઇસ્ટ ૪૨ સ્ટ્રીટ, ન્યુયોર્ક સીટી.

ભાષાંતરકર્તા :

સાકરલાલ મગનલાલ કાપડિયા (મધુકર)

“લોહીનો વેપાર”, “ધીખતો જ્વાલામુગ્ધી”, “મધુરાણી”,
“ગોરા”, “સ્વરાજ્યને પંથે”, “અધિકારપર પ્રકાશ”,
“Teach Yourself Gujarati.” વિ. ના કર્તા

ડી. બી. તારાપોરવાલા સન્સ એન્ડ કું.

૨૧૦, હોર્નબી રોડ, મુંબઈ.

ભારતીય આવૃત્તિ.

આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા	આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા
૧.	માર્ચ, ૧૯૩૬	૩,૦૦૦	૪.	ઓક્ટોબર, ૧૯૪૦	૩,૦૦૦
૨.	ઓગસ્ટ, ૧૯૩૬	૩,૦૦૦	૫.	જાન્યુઆરી, ૧૯૪૧	૬,૦૦૦
૩.	એપ્રિલ, ૧૯૪૦	૩,૦૦૦			

જુન ૧૯૩૬ સુધીમાં આ પુસ્તકની અમેરીકન આવૃત્તિની ૧૨,૦૦,૦૦૦ થી વધુ નકલો વેચાઈ ગઈ છે તેની વિગતો :—

આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા	આવૃત્તિ	તારીખ	સંખ્યા
૧.	ઓક્ટોબર, ૧૯૩૬	૩,૦૦૦	૧૮.	એપ્રિલ, ૧૯૩૭	૨૮,૦૦૦
૨.	નવેમ્બર, ૧૯૩૬	૩,૦૦૦	૧૯.	એપ્રિલ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૩.	નવેમ્બર, ૧૯૩૬	૪,૦૦૦	૨૦.	એપ્રિલ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૪.	નવેમ્બર, ૧૯૩૬	૫,૦૦૦	૨૧.	મે, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૫.	ડિસેમ્બર, ૧૯૩૬	૫,૦૦૦	૨૨.	જુન, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૬.	ડિસેમ્બર, ૧૯૩૬	૨૦,૦૦૦	૨૩.	ઓગસ્ટ, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૭.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૪.	ઓગસ્ટ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૮.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૫.	સપ્ટેમ્બર, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦
૯.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૭	૨૭,૦૦૦	૨૬.	ઓક્ટોબર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૦.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૭.	નવેમ્બર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૧.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૨૮.	નવેમ્બર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૨.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૩૫,૦૦૦	૨૯.	ડિસેમ્બર, ૧૯૩૭	૫૦,૦૦૦
૧૩.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૩૦.	જાન્યુઆરી, ૧૯૩૮	૨૫,૦૦૦
૧૪.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૭	૨૮,૦૦૦	૩૧.	ફેબ્રુઆરી, ૧૯૩૮	૨૫,૦૦૦
૧૫.	માર્ચ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	૩૨.	માર્ચ, ૧૯૩૮	૨૫,૦૦૦
૧૬.	માર્ચ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	માર્ચ ૧૯૪૦ સુધી વેચાઈ ગયી		
૧૭.	એપ્રિલ, ૧૯૩૭	૨૫,૦૦૦	વધુ નકલો આશરે ૩,૬૦,૦૦૦		

કુલ ૧૨,૧૦,૦૦૦

મેસર્સ ડી. બી. નારાયણભાઈ એન્ડ સન્સને માટે જાણ હોય તો નારાયણભાઈ પ્રગટ કર્યું
અને મુબઈમાં મજગાંબાં બીટીશ ઈંડીઆ પ્રેસના સુપ્રિન્ટેન્ડેન્ટ
એચ. સી. રામાય્યા ડાખ્યું.

બે બેલ



હિંદના નામાંકિત પ્રકાશક મેસર્સ ડી. બી. તારાપોરવાલાના માલીક મી. જલ હીરજી તારાપોરવાલાએ મી. ડેલ કારનેગીનું “How to Win Friends and Influence People” નામનું પુસ્તક મને ગુજરાતી ભાષાંતર કરવા માટે સોંપવાની ઇચ્છા દર્શાવી ત્યારે પ્રથમ તો મને આનાકાની થઈ, નવલકથાઓ અને ટુંકી વાર્તાઓમાં રસ લેનાર ગુજરાતીઓને આ પ્રેરણાત્મક નિબંધ ગમશે કે કેમ તે વિષે મને શંકા ઉત્પન્ન થઈ; પણ પુસ્તક વાંચ્યા પછી મારા મનની સઘળી શંકાઓ પાણીમાંના બુદ્ધિદોની પેઠે અદૃશ્ય થઈ ગઈ. મારી ખાત્રી થઈ કે જીવન જીતવાનો અને જીવનની સાથે જગત જીતવાનો બન્નું ભર્યો માર્ગ મી. ડેલ કારનેગીએ શોધી કાઢ્યો છે. આ પુસ્તકમાં એવા સાદા, સરલ અને તે સાથે સત્ય નિયમો સમજાવવામાં આવ્યા છે કે જેના અમલથી કોઈ પણ નરનારી પોતાના મનની સઘળી મુશ્કેલી પાર પાડીને જીવનને ઉન્નત, વિજયી, આનંદી અને સુખી બનાવવાને ભાગ્યશાળી થશે.

મી. જલ તારાપોરવાલાએ મિત્ર ભાવે આ પુસ્તક તૈયાર કરવામાં મને આપેલી કિમતી સલાહ માટે તેમનો આભાર માની વાંચનારને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ સાથે “જીંદગી જીતવાની જડીબુટ્ટી” ની નમ્ર ભેટ ધરું છું.



જામે-જમશેદ ઑફિસ,
બેલાડ હાઉસ,
કોટ, મુંબઈ.

સાકરલાલ મગનલાલ કાપડિયા.

અનુક્રમણિકા.



				પાનું.
કીર્તિ મેળવવાનો ટૂંકો રસ્તો	૧
આ પુસ્તકની ઉત્પત્તિ	૧૭

વિભાગ ૧ લો.

પ્રકરણ:

૧	લક્ષ્મી ચાંદલો કરવા આવે ત્યારે—	૨૭
૨	લોકોને વશ કરવાનો મહાન ભેદ	૪૦
૩	તમારે આખી દુનિયા સર કરવી છે ?	૫૩
	નવ કિમતી સૂચનાઓ	૫૦

વિભાગ ૨ જો.

પ્રકરણ:

૧	જ્યાં જાઓ ત્યાં આવકાર મેળવવાની ચાવી	૭૭
૨	હાસ્યનું જાદુ	૯૦
૩	સ્મરણ શક્તિનું મૂલ્ય	૯૮
૪	લોકોને આકર્ષવાનો સરલ રસ્તો	૧૦૬
૫	સામા માણસને પ્રિય થવાની ચાવી	૧૧૮
૬	પ્રથમ દૃષ્ટિએ પ્રેમ	૧૨૨

વિભાગ ૩ જો.

પ્રકરણ:	પાનું.
૧ કજીઆનું મ્હો કાળું કરો	૧૪૧
૨ દુશ્મન બનતા કેમ અટકાવવા ?	૧૪૮
૩ ભૂલનો એકરાર	૧૬૧
૪ લોકોના દીલ જીતવાનું જાદુ	૧૬૯
૫ સોક્રેટીસનો ભેદ	૧૮૨
૬ સલામતીનો માર્ગ	૧૮૮
૭ ખીજાઓને જશ લેવા દો	૧૯૫
૮ સામા માણસનું દષ્ટિબિંદુ	૨૦૩
૯ દરેક જણને જે ગમે તે	૨૦૭
૧૦ બધાને મન ગમતી અપીલ	૨૧૪
૧૧ નાટકી આકર્ષણ	૨૨૦
૧૨ રામબાણુ ઇલાજ	૨૨૪

વિભાગ ૪ થો.

પ્રકરણ:	
૧ મીઠો કપોડો	૨૩૧
૨ ભૂલ બતાવવાની રીત	૨૩૭
૩ તમારી પોતાની ભૂલો	૨૩૯
૪ કોઇને હુકમ ગમતો નથી	૨૪૩
૫ કોઇને માફું લગાડશો નહિ	૨૪૫
૬ પ્રશંસાની જાદુઈ અસર	૨૪૯
૭ માન આપો	૨૫૪
૮ ભૂલ સુધારવાનો સરલ ઇલાજ	૨૫૮
૯ આપણું ધાર્યું કરાવવાનો નુસખો	૨૬૧

વિભાગ ૬ હો.

પ્રકરણ:

પાનું.

૧	સંસારની હોળી	૨૮૩
૨	તમારી પત્નીને ઉતારી પાડશે નહિ	૨૯૧
૩	દોષ કાઢવાની ધુરી આદત	૨૯૫
૪	પત્નીની પ્રશંસા	૨૯૬
૫	નજીવી વાત પર ધ્યાન આપો	૩૦૩
૬	વિનયી બનો	૩૦૬
૭	જાતિય જ્ઞાન	૩૧૦
	પ્રશ્નો	૩૧૫

કીર્તિ મેળવવાનો ટૂંકો રસ્તો.

લેખક : લોવેલ થોમસ.

ગુલા જન્યુઆરીની શિયાળાની એક ઠંડી રાતે ન્યુયોર્કના હોટેલ પેન્સીલવેનીઆના ભવ્ય “બોલ-રૂમ”માં અઢી હજાર નરનારીઓની ખીચોખીચ મેદની મળી હતી. એકેએક બેઠક પૂરાઈ ગઈ હતી. વિશાળ બાલ્કની પણ તરતજ ચીકાર થઈ ગઈ અને થોડીવાર પછી તો ઉભા રહેવાની જગ્યા પણ રહી નહિ, છતાં આખા દિવસની હેજગારીથી કંટાળેલા અને થાકેલા સેંકડો લોકો તે રાતે દોઢ કલાક સુધી ઉભા રહ્યા હતા. શા માટે? શું જોવા માટે?

કોઈ ફેશનનો તમાશો જોવા?

છ દિવસની સાપ્તકલની શરત નીહાળવા?

કલાર્ક ગેબલના નજરોનજર દર્શન કરવા?

નહિ, એ લોકો ત્યાં એક અખબારની જાહેરાતથી આકર્ષાઈને આવ્યા હતા. બે દિવસ પહેલાંના “ન્યુયોર્ક સન”માં એક આખા પાનાની જાહેર ખબર છપાઈ હતી, તેમાં જાહેર કરવામાં આવ્યું હતું :

તમારી આવક વધારો.

અસરકારક બોલતાં શીખો.

નેતાગીરી માટે તૈયાર થાઓ.

જરીપુરાણી વાતો! હા, પણ માનો યા ન માનો આ જાહેર ખબરના જવાબમાં દુનીઆના સૌથી વધારે પચરંગી શહેરમાં મંદીના વખતમાં

ન્યારે ૨૦ ટકા વસ્તી સરકારી સહતપર જીવતી હતી ત્યારે અઢી હજાર માણસો પોતાના ધરખાર છોડીને હોટલ પેન્સીલવેનીઆમાં દોડી આવ્યા હતા.

અને યાદ રાખજો કે આ જાહેરાત કોઈ રેંજપેંજ છાપામાં નહિ પણ શહેરના એક ધણુજ રૂઢી ચુસ્ત (Conservative) સાંજના અખબાર “ધી ન્યુયોર્ક સન”માં પ્રગટ થઈ હતી અને તેનો જવાબ આપનારા લોકો વરસે બે હજારથી પચીસ હજારની આવકવાળા ઉપલા આર્થિક વર્ગના કારોબારીઓ, શેઠીઆઓ અને ધંધાદારી માણસો હતા.

આ સ્ત્રી-પુરૂષો “અસરકારક વક્તવ્ય અને વેપાર ધંધામાં લોકો પર લાગવગ ચલાવવા માટેના અભ્યાસ વર્ગ” તું પહેલું ભાષણ સાંભળવા બેઠાં મળ્યાં હતાં, કે જે વર્ગ ડેલ કારનેગી ઇનસ્ટીટ્યુટ ઓફ ઇકોનોમીક રીસર્ચ એન્ડ હ્યુમન રીલેશન્સ તરફથી ચલાવવામાં આવતો હતો.

આ અઢી હજાર નરનારીઓ ત્યાં શા માટે આવ્યાં હતાં ?

વેપારી મંદીને લીધે વધુ કેળવણી મેળવવાની જરૂરીઆત જણાવાયી ?

નહિ. ખાસ તેમ તો નહિ. કારણ કે છેલ્લાં ચોવીસ વર્ષથી ન્યુયોર્ક શહેરમાં દર વર્ષે ચીકાર ગ્રેક્ષિકા સમક્ષ આ વર્ગો ચાલુ રહ્યા હતા. એ સમય દરમિયાન ડેલ કારનેગીએ પંદર હજારથી વધારે વેપારી અને ધંધાદારી માણસોને તાલીમ આપી હતી. વેસ્ટીંગ હાઉસ ઇલેક્ટ્રીક એન્ડ મેન્યુફેક્ચરિંગ કંપની, મેકમો હીલ પબ્લીશીંગ કંપની, બ્રુક્લીન યુટીઅન ગેસ કંપની, બ્રુક્લીન એમ્પર ઓફ કોમર્સ, અમેરિકન ઇનસ્ટીટ્યુટ ઓફ ઇલેક્ટ્રીકલ એન્જીનીઅર્સ અને ન્યુયોર્ક ટેલીફોન કંપની જેવી ગંભીર, ગણતરી બાજ, અને જુના વિચારની સંસ્થાઓએ પણ પોતાના સલાસદો અને કારોબારીઓના લાભ માટે પોતાની ઓફીસોમાં આવા વર્ગો મારફતે તાલીમ અપાવી હતી.

શાળા પાઠશાળા છોડ્યા પછી દશ યા વીસ વરસ બાદ આ માણસો આવી તાલીમ લેવા આવ્યા હતા એ હકીકત આપણી કેળવણીની પદ્ધતિની ગંભીર ખામી બતાવી આપે છે.

આ પુખ્ત ઉમ્મરના નરનારીઓ ખરેખર શા માટે અભ્યાસ કરવા માગતા હતા ? આ એક અગત્યનો સવાલ છે અને તેનો જવાબ મેળવવા માટે શીકાગોની યુનીવર્સિટી, પ્રૌઢ શિક્ષણ (adult education) માટેની અમેરિકન એસોસિએશન અને યુનાઇટેડ વાઇ. એમ. સી. એ. શાળાઓએ સાથે મળીને તપાસ ચલાવી હતી જેની પાછળ બે વરસમાં ૨૫,૦૦૦ ડોલરનો ખર્ચ થયો હતો.

આ તપાસ પરથી માલુમ પડ્યું હતું કે પ્રૌઢ નરનારીઓની મુખ્ય કાળજી પોતાના આરોગ્ય માટેની હતી. આ તપાસ પરથી એ પણ જણાયું હતું કે તેઓની બીજી કાળજી માનવ સમાગમ વધારવાની કુશલતા મેળવવાની હતી; તેઓ બીજા માણસો સાથે સારો સંબંધ નળવી તેઓ પર લાગવગ મેળવવાની કલા જાણવા માગતા હતા. તેઓ જાહેર વક્તા બનવા માગતા નહોતા તેમ તેઓ માનસશાસ્ત્ર સંબંધી બડી બડી વાતો પણ સાંભળવા માગતા નહોતા. તેઓને તો વેપાર-ધંધામાં, સમાજ વહેવારમાં અને ઘરમાં તાત્કાલિક અમલમાં મૂકી શકાય તેવી સૂચનાઓ જોઈતી હતી.

“એમ ! પ્રૌઢ માણસો આ શીખવા માગે છે ? હીક છે. સારી વાત છે.” તપાસ કરનારાઓએ વિચાર કર્યો : “તેઓને એજ શીખવું હશે તો અમે લોકોને તે શીખવીશું.”

અહિં એક ચીનાઈ ઉખ્યાલું હતું ! સેંકડો વરસોથી ગ્રીક અને લેટીન તથા ઉંચા ગણિત શાસ્ત્ર વિષે વિદ્વાતબર્યા પુસ્તકો લખાયા હતા, તેમની લોકોને ટચાકડી ભાર પણ પરવા ન હતી. પણ જે વિષયનું જ્ઞાન મેળવવાને લોકો વલખાં મારતાં હતાં, જે વિષયમાં રાહબરી મેળવવાને તેઓ જીવ પટકી નાખતા હતા તે વિષે મસ મોડું મીકું હતું !

એક અખબારની જાહેર ખબરના જવાબમાં હોટલ પેન્સીલવેની-આના બવ્ય “બેલ-રૂમ” માં અડી હજાર પ્રૌઢ નરનારીઓ શા માટે બેગાં થયાં હતાં તેનો આ ખુલાસો છે. આ લોકો શાની શોધમાં હતા તે આ પરથી આખરે માલુમ પડે છે.

શાળા અને કોલેજોમાં ચોપડાઓના થોથા વાંચીને તેઓ એમજ સમજ્યા હતા કે ધંધાદારી અને નાણા પ્રકરણી ફતેહ મેળવવાની જાદુઈ ચાવી જ્ઞાનમાંજ રહેલી છે.

પણ વેપાર ધંધામાં પછા પછી થોડાજ વખતમાં તેઓની જમણા ભાંગી જાય છે. તેઓ એવા કેટલાક મોટા ફતેહમંદ વેપારીઓ જુએ છે કે જેઓમાં જ્ઞાન ઉપરાંત સારી રીતે વાત કરવાની, લોકોને પોતાના વિચારના બનાવવાની અને તેઓને પોતાના વિચારો વેચવાની લાયકાત હોય છે.

તેઓને તરતજ માણસ પડે છે કે માણસને વેપાર ધંધામાં આગેવાની મેળવવા માટે લેટીન ક્રિયાપદોની માહિતી અને હારવર્ડની ગોખણપટ્ટી કરતાં વ્યક્તિત્વ અને વાત કરવાની છટા ધણી અગત્યની છે.

“ન્યુયોર્ક સન”માંની જાહેર ખબરમાં ખાત્રી આપવામાં આવી હતી કે હોટેલ પેન્સીલવેનીઆમાંની સભા ધણી રસીલી થશે અને ખરેખર તે રસીલી હતી.

આ અભ્યાસ વર્ગમાં તાલીમ પામેલા અઢાર માણસોને લાઉડ સ્પીકરની સામે ખડા કરવામાં આવ્યા હતા, જેમાંના પંદરને પોતાની કહાણી રજુ કરવા માટે દરેકને ૭૫ સેકન્ડ આપવામાં આવી હતી. ફક્ત ૭૫ સેકન્ડમાં બધી વાત કરી નાખવાની હતી અને તે પછી પ્રમુખ ધંટી વગાડી બીજા વક્તાને બોલવાની ફરમાસ કરતા હતા.

વીજળીની ઝડપે કાર્યક્રમ ચાલવા લાગ્યો અને શ્રોતાઓ દોહ કલાક સુધી આ તમાશો જોતા ઉભા રહ્યા !

અમેરિકાના વિધવિધ વેપાર-ધંધાના માણસો વક્તાઓમાં હતા. એક ‘ચેઇન સ્ટોર’નો કારભારી, એક ભડીઆરો, એક વેપારી મંડલનો પ્રમુખ, બે બેંકરો, એક ત્રક વેચનાર, એક કેમીકલ વેચનાર, એક વીમાવાળો, એક ઇંટના કારખાનાઓની મંડલીનો સેક્રેટરી, એક હિસાબી કારકુન, એક દાંતનો દાકતર, એક શીશ્પી, એક બ્હીસ્કી વેચનાર, એક ખ્રીસ્તી સાયંસનો ઉપદેશક, એક દવાનો દુકાનદાર જે અભ્યાસ કરવા ઈંડીઆનોપોલીસથી ન્યુયોર્ક આવ્યો હતો અને એક વકીલ કે જે ત્રણ

મીનીટનું અગત્યનું ભાષણ આપવાની લાયકાત મેળવવા ખાસ હવાનાથી આવ્યો હતો.

પહેલા વક્તાનું નામ પેત્રીક જે. ઓ હેર હતું. તે આયર્લેન્ડમાં જન્મ્યો હતો. ફક્ત ચાર વરસ નિશાળમાં અભ્યાસ કરી તે અમેરિકા આવ્યો હતો અને ત્યાં તેણે પહેલાં કારીગર (mechanic) તરીકે અને પછી શિક્ષક તરીકે કામ કર્યું હતું.

૪૦ વરસની ઉંમરે તેના બાલ્યવય્યાં વધવાથી તેને વધારે પૈસાની જરૂર પડી. એટલે તેણે ઓટોમોબાઈલ ટ્રકસ વેચવાની કોશિષ કરી: તેણે પોતે કયુલ કર્યું હતું, કે તે પોતાની જાતને હલકા પંક્તિની સમજીને (inferiority complex) પીડાતો હતો. આ કારણસર કોઈ ઓફીસમાં દાખલ થવા પહેલાં પૂરતી હિંમત ભેગી કરવા માટે તે ડઝન વાર આમતેમ આંટા મારતો. તે સેક્સમેન તરીકે એટલો બધો નિરાશ થઈ ગયો હતો કે તે કોઈ કારખાનામાં નોકરી કરવા જવાનો વિચાર કરતો હતો. એવામાં તેને “અસરકારક વક્તાવ્ય” ના કેલ કારનેગીના વર્ગમાં જોડાવાનું આમંત્રણ કરનારો પત્ર મળ્યો.

તે એ વર્ગમાં જોડાવા માગતો નહોતો. તેને ભય લાગ્યો કે ત્યાં તેને અનેક કોલેજીઅનોના સમાગમમાં આવવું પડશે અને તેની હાલત કંદંગી થઈ પડશે.

તેની નિરાશ પત્નીએ તેને પેલા વર્ગમાં જોડાવાનો આગ્રહ કરતાં કહ્યું: “પેટ, તમને ત્યાં કંઈક લાભ થશે. તમને એવા અભ્યાસની જરૂર છે.” જ્યાં સભા મળવાની હતી ત્યાં તે ગયો અને રૂમમાં દાખલ થવા પહેલાં આત્મવિશ્વાસ મેળવવા માટે પાંચેક મીનીટ બાજુમાં ઉભો રહ્યો.

પહેલીવાર તેણે બોલવાની કોશિષ કરી ત્યારે ભયને લીધે તેને ચક્કર આવ્યા. જેમ જેમ વખત પસાર થતો ગયો તેમ તેમ તેનો શ્રોતાઓનો ભય નાબુદ થતો ગયો અને થોડાજ વખતમાં તેને ભાષણ કરતાં મઝા પડવા લાગી. જેમ શ્રોતાઓની સંખ્યા વધારે તેમ તેની મોજ પણ વધવા લાગી. આ રીતે તેનો વ્યક્તિઓનો ભય પણ દૂર

થયો. તેના પોતાના ધરાકેથી તે ખેંચીતો હતો તે બીક ઉડી ગઈ. તેની આવક ફૂદકે ને ભુસકે વધતી ગઈ અને આજ તે ન્યુયૉર્ક શહેરનો અથગ સેક્સમેન ગણાય છે. તે રાતે હોટલ પેન્સીલવેનીઆમાં અઢી હજાર માણસોની સામે ઉભા રહી પેત્રીક ઓ હેરે પોતાના પરક્રમની આનંદી/ રમુજ વાત કરી; શ્રોતાઓ હસી હસીને ગાંડા થઈ ગયા. ધણુ થોડા ધંધાદારી વક્તાઓ ભાગ્યેજ તેની બરાબરી કરી શક્યા હોત !

બીજો વક્તા ગોડફ્રે મેયર, એક છુટ્ટો બેંકર હતો. તેને અગીઆર અઘ્યાં હતાં. તેણે વર્ગમાં પહેલીવાર બોલવાની કેશોષ કરી ત્યારે તેની જીભ સીવાઈ ગઈ હતી. અઘ્છી રીતે વાત કરનાર માણસ કેવી રીતે નેતાગીરી મેળવી શકે છે તે આ માણસના દાખલા પરથી માલુમ પડશે.

તે વોશ્વ સ્પીટમાં કામ કરે છે અને પચીસ વરસથી તે ન્યુ જર્સીના કલીફ્ટન શહેરમાં વસે છે. એ વરસો દરમીયાન તેણે જાહેર જીવનમાં કંઈ ભાગ લીધો ન હતો અને તે શહેરના પાંચસોથી વધુ માણસોને પીછાનતો ન હતો.

કારનેગી ઇન્સ્ટીટ્યુટમાં જોડાયા પછી થોડા સમયમાં તેને તેના કરવેરાનું બીલ મળ્યું અને તેમાંના અન્યાયી કરો જોઈને તે લાલપીળો થઈ ગયો. સામાન્ય સંજોગોમાં તે ધરમાં બેસીને ધુંઆકુંઆ કર્યા કરત અથવા પોતાના પારોશીને બીલ બતાવીને બખાળા કાઢત. પણ તેમ કરવાને બદલે તે સીધો શહેરની સભામાં ગયો અને જાહેરમાં તેણે પોતાના પેટની વરાળ બહાર કાઢી.

આ ગુસ્સાભર્યા ભાષણને લીધે કલીફ્ટન (ન્યુ જર્સી) ના શહેરી-ઓએ તેને ટાઉન કાઉન્સીલમાં ઉમેદવારી કરવાની અરજ કરી એટલે અઠવાડીઆઓ સુધી એક પછી એક સભામાં જઈને તેણે મ્યુનીસીપાલિટીના ઉડાઉપણાની સખત ઝાટકણી કાઢી.

ચુંટણીમાં દૃષ્ય ઉમેદવારોએ દરિકાઈ કરી હતી. જ્યારે મતો ગણવામાં આવ્યા ત્યારે ગોડફ્રે મેયર પહેલા નંબરે ચુંટાયલો જાહેર થયો. જોતજોતામાં તે ૪૦ હજારની વસ્તીવાળા શહેરનો જાહેર પુરૂષ બની ગયો. ૨૫ વરસમાં તેણે જોટલા મિત્રો બનાવ્યા હતા તેના કરતાં તેના ભાષણોને પ્રતાપે તેના મિત્રોની સંખ્યા ૮૦ ગણી વધી ગઈ.

અને કાઉન્સિલર તરીકે તેને જે પગાર મળ્યો તે ચુંટણીમાં થયેલા તેના ખર્ચ પર એક હજાર ટકાના નફા જેટલો હતો.

ત્રીજો વક્તા ખોરાક બનાવનારી એક મોટી પ્રજાક્રિય મંડલીનો વડો હતો. ઢીરેક્ટરોની બોર્ડની સભામાં ઊભા થઈ પોતાના વિચારો રજુ કરવામાં તેને કેટલી બધી મુશ્કેલી નડતી હતી તેનું તેણે ખ્યાન કર્યું.

બોલવાની કલા શીખવાથી બે અઝળ બેવાં પરિણામ આવ્યાં. તેને તેની મંડલીનો પ્રમુખ બનાવવામાં આવ્યો અને આ ઓપ્શન પર આવવાથી આખા યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સમાં અનેક સભાઓમાં ભાષણ કરવાની તેને ફરજ પડી. તેના ભાષણનો સારાંશ એસોસિએટેડ પ્રેસ તાર મારફતે રવાના કરતી અને તે આખા દેશના જાપાઓ અને વેપારી માસિકોમાં પ્રગટ થતા.

વક્તૃત્વ કલા શીખ્યા પછી બે વરસમાં તેની કંપનીને તથા તેની બનાવટોને એવા મોટા પ્રમાણમાં મફત જાહેરાત મળવા લાગી કે જેવી જાહેરાત જાહેર ખર્ચે પાછળ અડી લાખ ડોલર ખર્ચવાથી પણ અગાઉ કદિ મળી ન હતી. આ વક્તાએ કબુલ કર્યું હતું કે અગાઉ લોઅર મેનહેટનના મોટા વેપારીઓને ટેલીફોન કરી લંચ પર આમંત્રણ કરતાં તે અચકાતો હતો પણ તેના ભાષણોથી તેને જે કીર્તિ મળી હતી તેને લીધે હવે એજ માણસો તેને ટેલીફોન કરી લંચ માટે આમંત્રણ કરી તેના વખત પર ત્રાપ મારવા માટે તેની મારી ચાહે છે !

જટાદાર બોલવાની કલા કીર્તિ મેળવવાનો દૂકા રસ્તો છે. આ કલા માણસને પ્રકાશમાં લાવે છે, તેને સામાન્ય પ્રજાથી ઉંચો દરજ્જે આપે છે અને જે માણસ જટાદાર બોલી શકે છે તેને તેની ખરી લાયકાત કરતાં વધારે માન આપવામાં આવે છે.

આજે આખા દેશમાં પ્રૌઢ શિક્ષણની પ્રવૃત્તિ ચાલી રહી છે અને આ ચળવળનો નેતા ડેલ કારનેગી છે, કે જેણે કોઈ પણ માણસ કરતાં વધારે પ્રૌઢ માણસોની વાત સાંભળી તેઓના દોષ સુધાર્યા છે. “માનો યા ન માનો” (Believe it or not) નામના રીપ્લી (Ripley) ના કારટુન મુજબ ડેલ કારનેગીએ ૧૫૦,૦૦૦ ભાષણોના અવલોકન કર્યા

છે. જો આ ગંગાવર સંખ્યા સાંભળીને તમારાપર કંઈ અસર થતી નહિ હોય તો યાદ રાખજો કે કોલંબસે અમેરિકાની શોધ કર્યા પછી આજ સુધીમાં દરરોજ એક ભાષણ તપાસવાનું માન લેલ કારનેગીએ મેળવ્યું છે. બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો તેની સમક્ષ ભાષણ કરનારાઓ એક પછી એક તેની સામે આવીને ફક્ત ત્રણજ મીનીટ બોલી જાય તો પણ રાત ને દિવસ એ ભાષણો સાંભળતાં એક આખું વરસ પસાર થઈ જાય.

મૌલિક વિચાર (original ideas) અને ધગધગતા ઉત્સાહથી એક ધનસાન શું કરી શકે છે તે બતાવવા માટે ચઢતી પડતીથી ભરપૂર લેલ કારનેગીની કારકીર્દિનો સંઘળા નરનારીઓએ અભ્યાસ કરવો જોઈએ.

આજે દોહતના ડુંગર ઉપર બેસીને અમેરિકાની એક સૌથી નામાંકીત વ્યક્તિ થઈ પડેલો લેલ કારનેગી અમેરિકાનાં મીસુરી સ્ટેટના એક ગામમાં એક મીસકીન ખેડુતને ઘેરે જનમ્યો હતો. તેનું ગામ રેલ્વે સ્ટેશનથી દશ માઈલ દુર હોવાથી તેણે પોતાની બાર વરસની ઉંમર સુધી રસ્તાપર દોડતી એક મોટરકાર પણ જોઈ હતી નહીં, જ્યારે આજે ૪૬ વરસની ઉંમરે તે હોંગકોંગથી હેમરફ્રેસ્ટ સુધી દુનીઆનો ખુણખુણો ફરી વળ્યો છે, અને એક વખત તો તે લીટલ અમેરિકામાં એડમીરલ બીર્ડનું વડું મથક દક્ષિણ ધ્રુવથી જેટલું નજીક હતું તેના કરતાં પણ તે ઉત્તર ધ્રુવ (North Pole) ની ઘણોજ નજદીક જઈ પુગ્યો હતો.

એક વેળા જે ખેડુત છોકરો સ્વોમેરીઓ વીણવા માટે કલાકના અઢી આના કમાવા માટે વલખાં મારતો હતો તેજ આજે તેના નસીબનું ચક્કર ફરી જવાથી એક મીનીટે એક ડોલર કમાય છે અને અમેરિકાના મોટા મોટા ધનાઢ્ય વેપારીઓ, ઉદ્યોગ-પતિઓ તેમજ સાધારણ કારકુનો જાહેરમાં પોતાના વિચારો આખેહુણ દર્શાવવાની કલા (art of self-expression) તેની પાસેથી શીખવા મોટી મોટી રી આપીને શિક્ષણ લે છે !

એક વેળા જે ગોવાળીયો દોર ચરાવતો હતો અને પશ્ચિમ સાઉથ ઉકોટાની ઝાડીઓમાં રખડતો હતો તેણેજ પાછળથી લંડન જઈને નાન્ડ્રિન્સ ઓફ વેલ્સની માનવંત હાજરીમાં જાહેર ભાષણો કર્યા હતા !

જે યુવાન જાહેરમાં બોલવાની કાશોપ કરવા જતાં શરૂઆતમાં છ-છ વખત સર્પામ નિષ્ફળ ગયો હતો તે પાછળથી મારો અંગત મેનેજર થયો હતો, અને મારી ફતેહ પણ મોટે ભાગે એક કારનેગીના શિક્ષણને આભારી છે.

જવાન કારનેગીને કેળવણી લેવા માટે ભારે જહેમત વેઠવી પડી હતી, કેમકે ઉત્તર પશ્ચિમ મીસુરીમાં આવેલા તેના પિતાના ખેતર પર કુદરત રૂઠી હતી. દર વરસે “ ૧૦૨ ” નદિમાં રેલ આવવાથી પાક તણાઈ જતો. દર વરસે જાડા તગડા ડુક્કરો ખીમાર પડી કાલેરાથી મરણ પામતા. ઢોર અને ખચ્ચરના બળર ભાવ ગગડી ગયા હતા અને બેંક ગીરોખતની મુદત પુરી થવાથી મીલકત વેચી નાખવાની ધમકી આપતી હતી.

તેના કમનસીબ માબાપ ખેતરમાંથી ધન મેળવતાં તો બાબુએ રહ્યાં પણ ગુજરાન પુરતું ધાન પણ બડી મુશ્કેલીએ જ પેદા કરી શકતાં હતાં. આખરે નાસીપાસ બનીને તેનાં કુટુંબે તે ખેતર વેચી નાખ્યું અને એક ખીજું ખેતર વોરન્સબર્ગમાં ખરીદ્યું. આ ખેતરની નજદીકમાં સ્ટેટ ટીચર્સ કોલેજ આવેલી હોવાથી જુવાન કારનેગીને તે કોલેજમાં ભણવા માટે મુકવામાં આવ્યો. શહેરમાં દરરોજ રહેવા ખાવા સાથેનો રૂમ એક ડોલરમાં મળતો હતો પણ કારનેગીને એ ખરચ પરવડતો નહોતો તેથી તે ખેતરમાં જ રહ્યો અને રોજ ઘોડાપર સવાર થઈ ત્રણ માઈલની મજલ કાપી કોલેજમાં દાજરી આપવા લાગ્યો.

તે ઘેર જમને ગાયનું દુધ દોહતો, લાકડાં ફાડતો, ડુક્કરોને ખોરાક પાણી આપતો અને એક ઝુંફતા ઝાંફતા ઘાસતેલના દીવા આગળ બેસીને કોલેજનું લેસન કરતો.

મધરાતે તે બિછાને જતો ત્યારે ઘડીઆળમાં ત્રણ વાગ્યાના કાંટા પર અલારમ ગોઠવીને જ સુતો. તેનો પિતા ડ્યુરોક જર્સીના પાણીદાર ડુક્કરો ઉછેરતો હતો અને શીયાળાની કકડતી હંડીમાં નાદાન ડુક્કરો હંડીથી હરીને મરી જવાનો ભય હતો તેથી તે તેઓને ટોપલીમાં મૂકી, ચુલુપાટ ઓઢાડી રસોડામાંના સ્ટોવની પાછળ મૂકતો. રાતના ત્રણ વાગે ડુક્કરના બાળકો પોતાની માતાને ધાવવા તૈયાર થતા એટલે

ત્રણ વાઝાનો અસારમ વાગતાંજ ડેલ કારનેગી પોતાના શરીર પરનું બન્નુસ ફેંકી દઈ બીજાનાનો ત્યાગ કરી હુક્કરના બચ્ચાંઓને તેઓની માદા પાસે લઈ જતો, તેઓ ધાવી રહે ત્યાં સુધી ત્યાં ઉભો રહેતો અને પછી તેઓને રાંધણીના ગરમ વાતાવરણમાં મૂકી આવતો.

સ્ટેટ ટીચર્સ કોલેજમાં બધા મળીને જસો વિદ્યાર્થીઓ હતા અને ડેલ કારનેગી તેઓમાંના થોડાક ગરીબ છોકરાઓમાંનો એક હતો કે જે બાપડાઓ ગરીબાઈને લીધે કોલેજવાળાં શહેરમાં રહી શકતા હતા નહીં. પોતાની આવી ગરીબ અવસ્થાથી ડેલને બહુ શરમ ઉપજતી હતી. રોજ રાતે ઘેર જઈને ગાયનું દુધ દોહતાં અને હુક્કરોને ખવાડતાં તે તદ્દન કંટાળી ગયો હતો. તેનો કાટ કે જે તદ્દન ફાટોતુટો હતો અને પાટલુન કે જે ધણુજ ટૂંકા હતાં તે પહેરીને કોલેજમાં જતાં તેનું સર શરમથી ઝુકી પડતું હતું. મનની આવી સ્થિતિને લીધે તે inferiority complex નાં જણુન દરદથી પીડવા લાગ્યો. જીવપર આવી જઈ કંઈપણ કરીને નામના મેળવવાનાં તેણે ફાંફાં મારવા માંડ્યાં. તેણે જોયું કે કોલેજમાં ચોક્કસ છોકરાઓ બધાના ધણુજ માનીતા હતા અને પ્રેફેસરો પણ તેઓ ઉપર કુરબાન હતા. આ છોકરાઓ પુટબોલ અને બેજબોલ રમનારાઓ તેમજ વાક્યાતુરીની હરીફાઈમાં ધનામો મેળવનારાઓ હતા.

અંગબળની રમતોનો તેને ઝાઝો શોખ નહીં હોવાથી જીવન કારનેગીએ વાક્યાતુરીની હરીફાઈમાં ધનામો જતી જઈ નામના મેળવવાનો દરાવ કર્યો. તેણે આ માટે મહિનાઓ સુધી ભાષણો ભરડવા માંડ્યાં. થોડાપર બેસીને કોલેજમાં જતાં અને કોલેજમાંથી ઘેરે પાછા ફરતાં રસ્તામાં પણ તેણે જાહેરમાં છટાથી બોલવાની પ્રેક્ટીસ કરવા માંડી; ગાયોને દોહતી વખતે પણ તે અલિનય સાથે મોટે મોટે બરાડાઓ પાડતો; જરા દુરસદ મળતાં ઘાસની ગંજીપર ચઢી જઈ ત્યાં દાણા ખાવા હારબંધ બેઠેલાં કબુતરો આગળ હાથપગ ઠોકીને જાપાનીઝ ઈમિગ્રેશન અટકાવવાની જરૂર વિષે ભાષણ કરી તેઓને ગભરાવી મુકતો; ટુંકમાં ખાતાં પીતાં, ઉકતાં, બેસતાં તેનાં મગજ ઉપર વાક્યાતુરી અને વાક્યાતુરીજ ભમ્યા કરતી.

પણુ આટલી બધી ખંતીલી કાશેષો અને જહેમતો છતાં તે આપડાને ફાળે એકેક પછી એકેક નિષ્ફળતાજ આવતી રહી. અદાર વરસના મગફર અને લાગણીવશ (sensitive) છોકરાને આથી ઘણું લાગી આવ્યું અને પોતાની ચાલુ હારોથી નાસીપાસ બની જઈ એક વખત તો તેણે આપઘાત કરવાનો વિચાર પણ કાઢ્યો પણ પેલી કહેવત “Heaven helps those, who help themselves” છે તેમ ડેલનાં અત્યાર સુધી અડી બેઠેલાં નસીબે એકદમ ઝોક ખાધી, બદક ચાલુ ખંતીલી કાશેષોથી તેણે પોતે પોતાનું નસીબ ફેરવી નાખ્યું—અને વાક્યાતુરીની એકેક પછી એકેક હરીફાઈમાં તે જીતતોજ ગયો. કોલેજમાં નામના મેળવવાનો તેનો અરમાન પુરેપુરો પાર પડ્યો અને આત્મવિશ્વાસ (self-confidence) થી જીત મેળવી તેણે દુનિયાને પુરવાર કરી આપ્યું છે કે જીંદગીને મોટી નિષ્ફળતામાંથી મહાન ફતેહમાં ફેરવી નાખવાનું દરેક ઈન્સાનના પોતાના હાથમાંજ છે.

કોલેજમાં જે છોકરાંઓ અત્યારસુધી તેના તરફ તુચ્છકારની નજરે જોતા હતા તેઓ હવે તેના મોટા પ્રશંસક બની જાહેરમાં બોલવાની તાલીમ તેની પાસથી લેવા લાગ્યા.

કોલેજમાંથી ગ્રેજ્યુએટ થઈને બાહર પડતાં કારનેગીએ નેપ્રારકા અને વાયોર્મીંગ સ્ટેટસમાં મોટા વજીફાઓ ધરાવતા કાઉમેયો અને રેનયર્સને ટપાલ મારફતે કેળવણી આપનારા અભ્યાસ ક્રમો (correspondence courses) વેચવા માંડ્યા, પણ અખુટ શક્તિ અને ઉલટ ધરાવવા છતાં એકવાર ફરીથી નાસીપાસી અને નિષ્ફળતા તેની સામે ડોળા ધુરકી રહી. આથી, તે એટલો બધો ખાટો થઈ ગયો કે ભર બપોરે એલાયંસમાંના હોટેલનાં પોતાના રૂમમાં જઈને તે કુસકે કુસકે રહ્યો. પાછા કોલેજમાં જઈ ચઢતો અભ્યાસ કરવાની તેને પુષ્કળ હોંસ હતી, પણ પૈસાની તંગી અને ઉપરાચારપરી મજેલી નાસીપાસીને પરીણામે તે આટલી નાની ઉંમરમાંજ જીંદગીની લડતથી હારી ગયો, પણ પાછું મન મક્કમ કરી ઓમાહા સ્ટેટમાં જઈને પોતાનાં નસીબનો પાસો અજમાવી જોવાનો તેણે ઠરાવ કર્યો. તેની પાસે રેલ્વે ટીકીટ ખરીદવાના પૈસા નહીં હોવાથી એક ગુડસ ટ્રેનમાં મુસાફરી

કરવાના બદલામાં બે ડબ્બા ભરીને જંગલી ધોડાઓને ધાસ ચારે આપવાનું કામ તેણે માથે લીધું. દક્ષિણ આમાહા સ્ટેટમાં જઈને હવે તે એક સેલ્સમેન બન્યો અને આરમર એન્ડ કંપનીમાં બેકન, ચરખી અને સાથુ વેચવાના કામ પર રહ્યો. તેણે રેડ ઈંડીયનો અને તફન જંગલી લોકોના મુઠ્ઠામાં સેલ્સમેન તરીકેનો અનુભવ મેળવ્યો, કે જે દરમ્યાન સેકડો માઈલની મંજલ તે ગુડસ ત્રેનમાં, સ્ટેજ કાચમાં અથવા ધોડેસ્વારી કરીને કાપતો અને એવાં સુધ્યાના હોટેલોમાં ઉતારે લેતો કે જ્યાં ઓરડાઓ વચ્ચેના પાર્ટીશન તરીકે ફક્ત ત્રીણી મલમલના પડદાઓ ટાંગવામાં આવ્યા હતા. એમ છતાં તેણે પોતાના આ રખડ-પટ્ટીના કામમાં ભારે ઉલટ લઈ સેલ્સમેનશીપની ચોપડીઓનો અભ્યાસ કરવા માંડ્યો અને રેડ ઈંડીયનો સાથ પોકર રમતાં રમતાં વેચેલા માલના પૈસા કેમ વસુલ કરવા તેનું કામીયું જાણી લીધું. ન્યારે કોઈ સ્ટોરવાળો બેકન અને હેમ લઈને તેના પૈસા આપવાના અખાડા કરી જતો, ત્યારે જીવાન ડેલ તેની દુકાનમાંથી એકાદ ડબ્બન જોડી શુઝ ઉચકી જઈ તે રેલ્વેમાં કામ કરતાં માણસોને સસ્તામાં વેચી નાખતો અને એ રીતે આરમર એન્ડ કંપનીને તેઓના પૈસા પહોંચાડતો.

ઘણીક વખત એક દિવસમાં તે ગુડસ ત્રેનમાં સો-સો માઈલની મુસાફરી કરતો અને ગુડસ ત્રેન સ્ટેશન પર માલ ઉતારવા માટે થોભતી તે દરમ્યાન તે શહેરમાં દોડી જતો, વેપારીઓ પાસેથી ઓરડા મેળવતો અને હાંફતો હુંફતો જઈને ચાલતી ત્રેને પાછો ચઢી જતો.

બે વરસમાં ડેલ કબરનેગીએ એક કમાણી વગરનો વિસ્તાર જે સાઉથ આમાહાના રેલ વાહન માર્ગોમાં રૂપ મો નંચર ધરાવતો હતો તેને પહેલાં નંચર ઉપર લાવી મૂક્યો. “તમે અશક્ય કામ શક્ય કરી બતાવ્યું છે” એમ કહીને આરમર એન્ડ કંપનીએ તેને પ્રમોશન આપવાની માગણી કરી પણ તેણે તેનો ઈનકાર કરી નોકરીનું રાજીનામું આપી દીધું. તે ન્યુયોર્ક ગયો—અમેરિકન એકડમી ઓફ ડ્રામેટીક આર્ટસમાં અભ્યાસ કર્યો. આ પછી Polly of the Circus નાટકમાં ડો. હાર્ટલેનું પાત્ર તેને મળ્યું, અને તે નાટક કંપની સાથે ગામેગામ ફર્યો.

એક બુથ યા એક બેરીમેર બનવાની તેનામાં લાયકાત હતી નહીં. તેણે પોતે પોતાની નબળાઈ પીછાણી લીધી. પેલા કહે તેમ “ભાઈ ક્યાં તો ન્યાંના ત્યાં” ની માફક તે પાછો એક સેલ્સમેન બન્યો, પણ હવે હેમ, બેકન વેચવાને બદલે તે પેકાર્ડ મોટર કંપનીની મોટરકારો વેચવા લાગ્યો. મોટરકારનો સેલ્સમેન બન્યો તો ખરો પણ મોટરકારની મશીનરીનો તેને કંકો-ખખોળી ખબર હતો નહીં. વળી પોતાનો અભ્યાસ આગળ વધારવા અને પોતાના કોલેજના દીવસોમાં જે ચોપડીઓ લખવાનાં તે ખુશ ખ્યાલો જોતો હતો તે ચોપડીઓ લખવા માટે તેને પુષ્કળ વખત જોઈતો હતો. આથી, આ નોકરી તેણે પોતે જ છોડી દીધી, અને દિવસે વાર્તાઓ તથા નવલ કથાઓ લખીને અને રાતે નાઈટ સ્કુલમાં શિક્ષક તરીકે કામ બજાવીને પોતાનું ગુજરાન ચલાવવાનો તેણે ઠરાવ કરીધો.

પણ શીખવવું શું ? પોતાના કોલેજના અભ્યાસનો વિચાર કરી જોતાં તેને માલુમ પડ્યું કે કોલેજના બધા અભ્યાસક્રમો કરતાં જાહેરમાં છટાદાર બોલવાની તેની તાલીમથી તેને વધારે વિશ્વાસ, હિમ્મત, અને વેપાર ધંધામાં પડેલા માણસો સાથે કામ પાડવાની શક્તિ મળ્યાં હતાં. આથી તેણે ન્યુયોર્કની વાઈ. એમ. સી. એ. ની શાળાઓમાં ધંધાદારી માણસોને જાહેર વક્તવ્ય શીખવવાના વર્ગો ચલાવવાની તેને એક તક આપવાની વિનંતી કરી.

શું ? વેપારીઓને વક્તા બનાવવા ! બેવકૂફી ! આવા અખતરો તેઓએ કરી જોયા હતા અને તે નિષ્ફળ નીવડ્યા હતા.

જ્યારે એક રાતના બે ડોલર્સ પગાર આપવાની પણ તેને ના પાડવામાં આવી ત્યારે તેણે નફા પર કમીશન લેવાની શરતે વર્ગો ચલાવવાનું કબૂલ કર્યું અને ત્રણ વરસમાં પરિસ્થિતિ એવી આવી કે એજ માણસો તેને એક રાતના બે ડોલર આપવાને બદલે કમીશનના ધોરણ પર ત્રીસ ડોલર આપવા લાગ્યા.

આ વર્ગ વધવા લાગ્યો. બીજી વાઈ. એમ. સી. એ. ની શાળાઓએ આ વાત સાંભળી—બીજા શહેરોમાં તેની ખ્યાતિ પથરાઈ.

થોડા વખતમાં ન્યુયોર્ક, શીકાગો, શીકાગો, બાલ્ટીમોર અને પાછળથી લંડન અને પેરીસમાં ઉદ્ધ કરનેગીની કાર્તિ પ્રસરી ગઈ. તેના વર્ગમાં આવતા વેપારીઓ માટે બધી વાંચનમાલા નકામી અને અવહેવાર હતી. પણ તેથી તે હિંમત હારી ગયો નહિ. તેણે “Public Speaking and Influencing Men in Business” નામનું પુસ્તક તૈયાર કર્યું. આજે એ પુસ્તક સઘળી વાઈ. એમ. સી. એ. ની શાળાઓ, તથા અમેરિકન બેંક્સ એસોસીએશન અને નેશનલ ક્રેડિટ મેન્સ એસોસીએશનનું સત્તાવાર સ્વીકારાયેલું પુસ્તક છે.

આજે ન્યુયોર્ક શહેરમાં આવેલી બાવીસ કોલેજો અને યુનીવર્સિટીઓના જાહેર વક્તવ્યના વર્ગોમાં જેટલા માણસો જાય છે તેના કરતાં ઉદ્ધ કરનેગી પાસે તાલીમ લેવાને વધારે સંખ્યામાં પ્રૌઢ માણસો આવે છે.

ઉદ્ધ કરનેગી કહે છે કે કોઈ પણ માણસ તે દિવાનો થઈ જાય છે ત્યારે વાત કરી શકે છે. તે કહે છે કે તમે કોઈ માણસના જડબામાં જોરથી મૂકો મારી તેને જમીનપર ગબડાવી પાડશો તો તે વીલીઅમ ક્ષીયાને પણ છક્કડ ખવાડે એવી છટા અને આવેશથી બોલવા માંડશે. તે દાવો કરે છે કે જે માણસના જીગરમાં વિચારો નાચફૂદ કરી રહ્યા હોય એવો કોઈ પણ માણસ જાહેરમાં છટાદાર રીતે બોલી શકે છે.

તે કહે છે કે આત્મવિશ્વાસ ખીલવવાનો રસ્તો જે કામનો તમને ડર લાગતો હોય તે કામ કરીને વિજયી અનુભવો મેળવવાનો છે. આથી તે દરેક માણસને પોતાના વર્ગમાં બોલવાની ફરજ પાડે છે. શ્રોતાઓ સહાનુભૂતિવાળા હોય છે કેમ કે બધા એકજ નાવના મુસાફરો હોય છે અને ચાલુ કોશિષથી તેઓ એવી હિંમત, વિશ્વાસ અને ઉત્સાહ મેળવે છે કે જે શુભો તેઓની ખાનગી વાતચીતમાં પણ આપોઆપ દાખલ થઈ જાય છે.

ઉદ્ધ કરનેગી તમને કહેશે કે તેણે આટલા બધા વરસોથી જાહેર વક્તવ્યની તાલીમ આપીને પોતાનું શુજરાન કર્યું નથી. એ તો એક સામાન્ય વાત છે. તેનો દાવો એ છે કે તેનું મુખ્ય કામ લોકોને તેઓના જીવ પર વિજયી બનાવી તેઓની હિંમતનો વિકાસ કરવાનું છે.

શરૂઆતમાં તેણે જાહેર વક્તવ્યનો વર્ગ ચલાવવાનોજ વિચાર રાખ્યો હતો, પણ તેના વિદ્યાર્થીઓ વેપારી અને ધંધાદારી માણસો હતા. ધણી જણે ૩૦ વરસથી કેાઈ અભ્યાસ વર્ગમાં પગ પણ મૂક્યો ન હતો. ધણી જણા હકૂતાથી શી આપતા હતા. તેઓને તાત્કાલિક પરિણામ જોઈતું હતું. તેઓ ખીજ દિવસથીજ વેપારીઓ અને લોક સમુહ સાથે છટાદાર વાત કરીને લાભ મેળવવાને આતુર હતા.

આથી કેલ કારનેગીને ઝડપી અને વહેવાર બનવાની ફરજ પડી. પરીણામે તેણે તાલીમ આપવાની એક એવી અનુપમ રૂઠી શોધી કહાડી છે, કે જેમાં જાહેરમાં બોલવાની કલા સાથે સેલ્સમેનશીપ, માણસાઈ સંબંધો (human relations) અને વહેવાર માનસશાસ્ત્ર (applied psychology) નું અજબ જેવું જોડાણ કરવામાં આવેલું છે.

તે કેાઈપણ કાયદા કાનુનો યા નિયમોનો ગુલામ નહિ હોવાથી આનંદકારી, વહેવાર અને ખરેખરો ઉપયોગી અભ્યાસક્રમ ખીલવી શક્યો છે.

ન્યારે વર્ગો પૂરા થાય છે ત્યારે આ માણસો પોતાની કલબો સ્થાપીને વરસો સુધી દર પખવાડીએ ભેગા મળે છે. શીલાડેશીઆમાં ૧૯ માણસોનો એક સમુહ ૧૭ વરસથી દર મહિને બે વાર નિયમિત મળ્યા કરે છે. ધણી વાર આ વર્ગોમાં હાજરી આપવા માટે કેટલાક માણસો પચાસ યા સો માઇલ મોટરની મુસાફરી કરે છે. એક વિદ્યાર્થી દર અઠવાડીયે શીકાગોથી ન્યુયોર્ક જતો હતો.

હારવર્ડ યુનીવરસીટીવાળા પ્રોફેસર વીલીયમ જેમ્સના જણાવવા મુજબ “An average man develops only ten per cent of his latent mental ability” (યાને “એક સાધારણ માણસ પોતાની ગુપ્ત માનસિક શક્તિ સેકડે ફક્ત દશ ટકા જેટલીજ ખીલવે છે.”) પણ કેલ કારનેગીએ ધંધાદારી પુરૂષો તેમજ સ્ત્રીઓને તેઓની છુપી શક્તિઓ ખીલવવામાં મદદ કરીને પ્રૌઢ શિક્ષણ (adult education) માં એક તદ્દન નવી, વહેવાર અને ઉપયોગી રૂઠી હસ્તીમાં આણી છે.

આ પુસ્તકની ઉત્પત્તિ.

છેલ્લા પાંત્રીસ વર્ષોમાં અમેરિકાની પુસ્તક પ્રકાશક પેઢીઓએ જૂદા જૂદા વિષયોના બે લાખથી વધારે પુસ્તકો છપાવીને પ્રગટ કર્યા છે. આ પુસ્તકોનો મોટો ભાગ તદ્દન રસહીન છે અને ધણી પુસ્તકોમાં નાણા પ્રકરણી નજરે ખોટ આવી છે. દુનિયાની એક મોટી પ્રકાશન પેઢીના વડાએ થોડા વખત પર મારી આગળ એકરાર કર્યો હતો કે, પચાસ વર્ષોના પુસ્તક પ્રકાશનના અનુભવ પછી પણ તેની કંપની તરફથી પ્રગટ થતા આઠ પુસ્તકોમાંના સાત પુસ્તકોમાં ખોટ જાય છે.

જો એમ હોય તો મેં એક વધુ પુસ્તક લખવાની ઉધ્ધતાઈ શા માટે કરી? અને મેં પુસ્તક લખ્યું તો લખ્યું પણ તે વાંચવાની કડાકૂટમાં તમારે શા માટે ઉતરવું જોઈએ?

આ બેઉ સવાલો વાજખી છે અને હું તેના જવાબ આપવાનો પ્રયાસ કરીશ.

૧૯૧૨ માં સાલથી વેપારી અને ધંધાદારી નરનારીઓ માટે ન્યુયોર્કમાં હું અભ્યાસ વર્ગો ચલાવું છું. શરૂઆતમાં મેં ફક્ત છટાદાર બોલતાં શીખવવાના વર્ગો ચલાવ્યા હતા. વહેવાર અનુભવથી પ્રોઢ નરનારીઓ પોતાની મેળે તાત્કાલિક વિચાર કરીને વેપારીઓ સાથેની મુલાકાતમાં અથવા સમુહ સમક્ષ પોતાના વિચારો વધારે સ્પષ્ટતા, હિમ્મત અને અસરકારક રીતે રજૂ કરી શકે તે માટે હું તેઓને તાલીમ આપતો હતો.

પણ ધીમે ધીમે વખત પસાર થતાં મને માલુમ પડ્યું કે પ્રોઢ નરનારીઓને છટાદાર બોલતા શીખવવાની અસાધ્ય જરૂર હતી, પણ તેના

કરતાં પછુ લોકોને રોજીદા ધંધાદારી અને સામાજિક વહેવારમાં એક બીજા સાથેનો સંબંધ વધારવાની સુંદર કલા શીખવવાની વધારે જરૂર હતી.

ધીમે ધીમે મને એ વાતનું પછુ જ્ઞાન થયું કે, મારે પોતાને પછુ આવી તાલીમ લેવાની જરૂર હતી. ભૂતકાળ પર નજર ફેંકતા મારી પોતાની ખામીઓ અને બીજાઓનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાના મારા અજ્ઞાન માટે મને આશ્ચર્ય ઉપજે છે. વીસ વરસ પહેલાં આલું પુસ્તક કોઈએ મારા હાથમાં મૂક્યું હોત તો તે મને કેવું આશિર્વાદ રૂપ થઈ પડત !

લેક્ષા સાથે કામ પાડવાનો સવાલ, ખસુસ કરીને જે તમે વેપારી હો તો, સૌથી મોટો સવાલ છે. તે સાથે તમે હિસાબી કારકુન, ધરધણી-આણી, શીદ્ધી યા એન્જનીઅર હો તો પછુ આ સવાલ તમારી મોટામાં મોટી મુશ્કેલી છે. થોડા વરસ પહેલાં કારનેગી ફાઉન્ડેશનના આશરા નીચે થયેલી તપાસ અને શોધખોળ દરમિયાન એક ધણીજ અગત્યની બીના મારુમ પડી હતી; તેને પાછળથી કારનેગી ઈનસ્ટીટ્યુટ ઓફ ટેકનોલોજીના વધુ અભ્યાસથી ટેકા મળ્યો હતો. આ તપાસ-પરથી મારુમ પચ્ચું હતું કે એન્જનીઅરીંગ જેવા ટેકનીકલ વિષયમાં પછુ એક માણસની નાણાં પ્રકરણી ફતેહ ફક્ત ૧૫ ટકા તેના ટેકનીકલ જ્ઞાનને આભારી હોય છે જ્યારે ૮૫ ટકા ફતેહ તેના વ્યક્તિત્વ અને લોકોની દોરવણી કરવાની કુશળતાને આભારી હોય છે.

ધણા વર્ગો સુધી દર વરસે શીલાડેલશીઆની એન્જનીઅર્સ કલબ અને અમેરિકન ઈનસ્ટીટ્યુટ ઓફ ઈલેક્ટ્રીકલ એન્જનીઅર્સના ન્યુયોર્ક ચેપ્ટર માટે કેળવણીના વર્ગો મેં ચલાવ્યા હતા. મારા વર્ગમાંથી ૧૫૦૦ થી વધારે એન્જનીઅરો તાલીમ લઈ બહાર પડ્યા હતા. તેઓ મારા વર્ગમાં આવ્યા હતા, કારણ કે વર્ગોના અનુભવ અને અવલોકનપરથી તેઓ જાણી શક્યા હતા કે એન્જનીઅરીંગના ક્ષેત્રમાં એન્જનીઅરીંગનું સૌથી વધારે જ્ઞાન ધરાવનાર માણસો સૌથી વધારે પૈસા કમાતા ન હતા. દાખલા તરીકે એન્જનીઅરીંગ એકાઉન્ટન્સી, આર્કિટેકચર અથવા બીજા કોઈ પછુ ધંધાની ટેકનીકલ લાયકાત ધરાવનાર માણસ અહવાડિયે પચીસથી પચાસ ડોલરનો પગાર મેળવી શકે છે. આવા માણસો બજારમાં ઉભરાઈ જાય છે પછુ જે માણસમાં ટેકનીકલ જ્ઞાન ઉપરાંત

પોતાના વિચારો દર્શાવવાની, ખીજા માણસોને દોરવાની અને તેઓમાં ઉત્સાહ પેદા કરવાની શક્તિ હોય તે માણસ કમાણી કરવામાં મોખરે ઉભો રહે છે.

જેન ડી. રોકફેલરે પોતાની હાર જીતવાનીમાં મેથ્યુ સી. જુક્ષને કહ્યું હતું કે, “લોકો સાથે કામ પાડવાની શક્તિ ખાંડ અને કોશીના જેવીજ ખરીદવા લાયક વસ્તુ છે અને એ શક્તિ માટે હું દુનિયાની કોઈ પણ ચીજ કરતાં વધારે પૈસા આપીશ.”

દુનિયામાંની આ સૌથી કિમતી લાયકાત ખીલવવાના વર્ગો દરેક કોલેજે ચલાવવા નેઈએ એમ તમને નથી લાગતું? પણ પ્રૌઢ નરનારીઓને આવી વહેવાર તાલીમ આપનારો એક પણ વર્ગ આ પુસ્તક લખાયું ત્યાં સુધી કોઈ પણ કોલેજમાં હસ્તીમાં હોવાની મને ખબર મળી નથી.

શીકાગો યુનીવરસીટી અને યુનાઇટેડ વાઇ. એમ. સી. એ. શાળા-ઓએ પ્રૌઢ નરનારીઓ ખરેખર શું શીખવા માગે છે તે નક્કી કરવા માટે તપાસ ચલાવી હતી. આ તપાસ પાછળ બે વરસમાં ૨૫,૦૦૦ ડોલરનો ખર્ચ થયો હતો. છેલ્લી તપાસ કનેકટીકટ રોટના મેરીડન શહેરમાં કરવામાં આવી હતી. આ શહેર એક નમુનેદાર અમેરિકન શહેર છે. મેરીડનના દરેક પ્રૌઢ નરનારીની મુલાકાત લઈ દરેકને ૧૪૬ સવાલોના જવાબ આપવાની વિનંતી કરવામાં આવી હતી અને એ સવાલો કયા હતા? તમારો વેપાર ધંધો શો છે? તમારી કેળવણી? તમારો નવરાશનો વખત તમે કેવી રીતે ગાળો છો? તમારી આવક કેટલી છે? તમને શાનો શોખ (hobby) છે? તમારી મહત્વાકાંક્ષા શી? તમારી મુશ્કેલીઓ શી છે? તમને કયા વિષયના અભ્યાસમાં અત્યંત રસ પડે છે? વિ. ની તપાસ પરથી માત્રુમ પચ્ચું હતું કે દરેક પ્રૌઢ નરનારીને પોતાની તંદુરસ્તીની સૌથી વધારે કાળજી હતી. તેઓની ખીજા કાળજી લોકોમાં રસ લેવાની—લોકોના દીલ સમજવાની—તેઓ સાથેનો સહવાસ મીઠો બનાવવાની અને તેઓને પોતાના વિચારના બનાવવાની હતી.

આ પરથી તપાસ કરનારી કમીટીએ મેરીડનના પ્રૌઢ નરનારીઓ માટે આવેા અભ્યાસ વર્ગ ચલાવવાનો ઠરાવ કર્યો. તેણે આ સવાલ વિષે વહેવાર પુસ્તકની ખંતીલી શોધ કરી પણ તેને એવું એક પણ પુસ્તક મળ્યું નહિ. આખરે કમીટીએ પ્રૌઢ શિક્ષણ વિષે દુનિયામાં સત્તા સમાન ગણાતા એક કેળવણીકારને આવા પુસ્તકની હસ્તી વિષે પુછપરછ કરી. તેણે જવાબ આપ્યો: “નહિ. પ્રૌઢ નરનારીઓને શું જોમએ છે તે હું જાણું છું; પણ તેઓને જોઈતું પુસ્તક કદી લખાયું નથી.”

અનુભવપરથી હું જાણું છું કે આ વાત ખરી હતી કારણ કે માનવ સમાગમ વિષેના વહેવાર અને કાર્યસાધક પુસ્તકની હું પણ વરસો થયાં તપાસ કરી રહ્યો હતો.

આવું કોઈ પુસ્તક હસ્તીમાં નહિ હોવાથી મારા વર્ગો માટે મેં એક પુસ્તક લખવાની કોશિષ કરી અને તે આ રહ્યું! મને આશા છે કે તે તમને ગમી જશે.

આ પુસ્તક તૈયાર કરવા માટે આ વિષય પર લખાયેલા બધા લખાણો મેં વાંચ્યા છે. ડોરોથી ડીક્ષથી માંડીને ધૂટાછેડાની અદાલતોના રેકર્ડો, પેરન્ટસ મેગેઝીન, પ્રોફેસર ઓવરસ્ટ્રીટ, ઓલ્ફ્રેડ એડલર અને વીલીઅમ જેમ્સના લેખો મેં અવલોક્યા છે. તે ઉપરાંત જે પુસ્તકો મારી નજરે પડ્યા ન હોય તે લાયબ્રેરીઓમાં જઈને વાંચવા માટે મેં એક કેળવાયલા સંશોધકને દોઢ વરસ સુધી નોકરીએ રાખ્યો હતો અને તેણે માનસશાસ્ત્ર સંબંધીના જરીપુરાણા લેખો, માસિકામાંનાં સંક્રો લેખો, અસંખ્ય જન્મવૃત્તાંતો, વિગેરે વાંચીને સઘળા યુગના મહા પુરૂષોએ લોકો સાથે કેવી રીતે કામ પાડ્યું હતું તે શોધી કાઢ્યું હતું. અમે સઘળા યુગોના મહાપુરૂષોના જીવનવૃત્તાંતો વાંચી નાખ્યા— અમે જુલિઅસ સીઝરથી માંડીને થોમસ એડીસન સુધીના મહાન નેતાઓના જીવનની કહાણીઓ વાંચી. મને યાદ છે કે ફક્ત થીઓડોર રૂઝવેલ્ટના જીવનનાજ સોથી વધારે પુસ્તકો અમે વાંચ્યા હતા. મિત્રો જીતવા અને લોકોપર લાગવગ વધારવા માટે દરેક જમાનાના કોઈ પણ માણસે અમલમાં મૂકેલા વહેવાર વિચારો જાણવા માટે સમય, શક્તિ અને નાણાની જરા પણ વાલુ ન કરવાનો અમે નિશ્ચય કર્યો હતો.

મેં જાતે કુડીબંધ વિજયી માણસો—જગવિખ્યાત માણસોની મુલાકાત લીધી હતી. મારકોની, ફ્રેંકલીન ડી. રૂઝવેલ્ટ, ઓવન ડી. યંગ, ક્લાર્ક ગેબલ, મેરી પીકફર્ડ, મારટીન ગ્રેન્સન, વિગેરેની મુલાકાત લઈને તેઓએ માનવ સંબંધમાં વાપરેલી કલા જાણવાની મેં કાશેષ કરી હતી.

આ બધા સાધનોપરથી મેં એક ટૂંકું ભાષણ તૈયાર કર્યું. “મિત્રો કેમ જીતવા અને લેડિપર કેમ જાપ પાડવી ?” એવું એ ભાષણનું મથાળું હતું. એ ભાષણ અસલમાં ટૂંકું હતું પણ હવે તે લાંબું થયું છે અને તે વાંચતાં દોઢ કલાક લાગે છે. ન્યુયોર્કના કારનેગી ઈનસ્ટીટ્યુટના અભ્યાસ વર્ગોમાં વરસો સુધી મેં પ્રૌઢ નરનારીઓ સમક્ષ આ ભાષણ રજૂ કર્યું હતું.

તેઓને આ ભાષણ સંજાળાવી તેઓના વેપારી અને સામાજિક વહેવારમાં તેની કસોટી કરી મારા વર્ગમાં આવી તેઓના અનુભવો અને પરિણામો જાણાવવાની મેં અરજ કરી હતી. કેવી રસીલી ફરજ ! માનવ સંબંધ સુધારવાની જગતની આ પહેલી પ્રયોગશાળામાં, સ્વસુધારણા (self improvement) માટે આતુર નરનારીઓને આ કામ કરતાં ખૂબજ આનંદ થાય તે સ્વભાવિક હતું.

સામાન્ય રીતે પુસ્તકો લખાય છે તેમ આ પુસ્તક લખાયું ન હતું. એક બાળક મોટું થાય છે તેમ આ પુસ્તક પણ હજારો પ્રૌઢ નરનારીઓના અનુભવોની પ્રયોગશાળામાં વિકસિત થયું છે.

વરસો પહેલાં એક નાના પોષ્ટ કાર્ડ જેટલા કાર્ડપર અમારા નિયમો જાપીને મેં શરૂઆત કરી હતી. બીજે વરસે કાર્ડ જરા મોટા થયો, પછી એક પત્રિકા (leaflet) અને પછી પુસ્તિકાઓ (booklets) ની હારમાલાઓ છપાઈ અને હવે પંદર વરસના અખતરા અને શોધખોળ પછી આ પુસ્તક બહાર પડે છે.

અત્રે રજૂ થયેલા નિયમો ખાલી સિધ્ધાંતો યા કદપના નથી. એ નિયમો જાણુ જેવું કામ આપે છે. કદાચ આ વાત માનવા જેવી લાગશે નહિ પણ આ નિયમોના અમલથી મેં ઘણા માણસોનાં જીવન સદંતર બદલાઈ ગયેલાં જોયાં છે.

દાખલા તરીકે ૩૧૪ નોકરો રાખનાર એક માણસ ગયા વરસમાં મારા વર્ગમાં જોડાયો હતો. વરસો સુધી અવિચારીપણે તેણે પોતાના નોકરોના દોષ કાઢવાની અને તેઓને જરા જરા વારમાં ધમકાવવાની આદત ચાલુ રાખી હતી. માયાળુ શબ્દ યા ઉત્તેજન કે કદરસનાશી તે સમજતોજ ન હતો. આ પુસ્તકમાં ચર્ચેલા સિધ્ધાંતોનો અભ્યાસ કર્યા પછી આ માલીકે પોતાના જીવનની શીલસુરી સદંતર બદલી નાખી. પરિણામે તેના નોકરોમાં નવી વફાદારી, નવો ઉત્સાહ અને એકત્રપણે કામ કરવાનો નવો જીરુસો પેદા થયાં. ૩૧૪ દુરમનો ૩૧૪ મિત્રોમાં ફેરવાઈ ગયા. મારા વર્ગ સંમક્ષ તેણે મગફળીથી કહ્યું હતું: “અગાઉ હું મારા ખાતામાંથી પસાર થતો ત્યારે કોઈ મને સલામ કરતું નહિ. મને આવતો જોઈને મારા નોકરો મ્હો ફેરવી નાખતા. પણ હવે તેઓ બધા મારા દોસ્તો થયા છે અને મારો દરવાન પણ મને મારે નામે બોલાવી મારી સાથેની ધરવટ ખતાવે છે.”

આ માણસ હવે વધારે નફો અને વધારે નવરાશ મેળવે છે અને વધુ અગત્યની વાત એ છે કે તેના ધંધા વેપાર અને ધરસંસારમાં તે વધારે સુખી થયો છે.

આ સિધ્ધાંતોના અમલથી અસંખ્ય સેક્સમેનોએ પોતાના માલનું વેચાણ વધાર્યું છે. ઘણા જણે નવા ધરાકોના ખાતા ખોલ્યા છે, કે જે ધરાકોને મેળવવા તેઓએ અગાઉ નિષ્કૃળ કાશેષો કરી હતી. કારોબારીઓએ વધારે સત્તા અને વધારે પગાર મેળવ્યા છે. ગયે વરસે એક કારોબારીએ ખબર આપી હતી કે આ નિયમોનો અમલ કરવાને પ્રતાપે તેના પગારમાં વાર્ષિક ૫૦૦૦ ડોલરનો વધારો થયો હતો. શીલાડેલશીઆ ગેસ વર્ક્સ કંપનીનો એક કારોબારી ટંટાખોર સ્વભાવનો અને માણસોની કુશલ રાહબરી કરવાને અશક્ત હોવાથી કંપની તેને હલકા દરજ્જાપર ઉતારી પાડવાની હતી પણ મારા વર્ગની તાલીમથી તે હલકી પંકતિપર ઉતરતો બચી ગયો એટલુંજ નહિ, પણ તેને વધુ પગારે ચઢીઆતો દરજ્જાને મળવા પામ્યો.

અભ્યાસવર્ગ પૂરો થયા પછી અપાતી મીજબાનીઓમાં અનેકવાર

ધરધણીઆણીઓએ જણાવ્યું હતું કે તેઓના ધણીઓએ આ વર્ગમાં તાલીમ લીધા પછી તેઓના ધરસંસાર સુખી થયા હતા.

આ સિધ્ધાંતોના અમલના જે નવા નવા પરિણામ આવે છે તે જોઈને માણસો વારંવાર અજબ થાય છે. એ બધું તેઓને જાદુ જેવું લાગે છે. કેટલીકવાર કંઈ રૂઠું પરિણામ આવવાથી અધીરા થઈને, ૪૮ કલાક થોભવાને બદલે કેટલાક માણસો મને રવિવારે મારે ઘેર ટેલીફોન કરીને તેઓની નવી ફતેહની ખુશવધાર્થ સંભળાવે છે.

ગયા વરસમાં આ સિધ્ધાંતો સંબંધી પ્રવચન સાંભળીને એક માણસ એટલો બધો ચક્રિત થઈ ગયો હતો કે તે બીજાઓ સાથે મોડી રાત સુધી ચર્ચા કરતો બેસી રહ્યો હતો. સવારે ત્રણ વાગે બીજાઓ ઘેર ગયા પણ આ માણસ પોતાની જુલોનું બાન થવાથી અને તેની નજર સામે નવી સુખી દુનિયા ખુલી જવાથી એટલો બધો આવેશમાં આવી ગયો હતો કે તે તે રાતે ઉઘી શક્યો નહિ: એટલુંજ નહિ, બીજે દિવસે અને બીજી રાતે પણ તે ઉઘ્યો નહિ.

તે કાણુ હશે ? ગમે તે નવી વાત ગળે ઉતારી જનાર સાદો ભોલો અલણુ ગામડીઓ ? નહિ. તે છુટથી ત્રણ ભાષા બોલનાર, બે પરદેશી યુનીવર્સિટીની ડીગ્રી ધરાવનાર, શહેરમાં વસનાર દુનિયાખાધેલ “આર્ટ” નો વેપારી હતો.

આ પ્રકરણ લખતી વખતે મને આગલા જમાનાના એક જર્મન ઉમરાવનો પત્ર મળ્યો હતો કે જેના બાપદાદાઓએ પેઢી દર પેઢી હોહેન-ઝોલર્નની હકુમતમાં ધંધાદારી લશ્કરી અમલદારો તરીકે સેવા બજાવી હતી. ત્રાન્સ આટલાંટીક સ્ટીમરમાંથી તેણે લખેલા પત્રમાં તેણે આ સિધ્ધાંતો માટે ધાર્મિક ભક્તિભાવ બતાવ્યો છે.

ન્યુયોર્કનો એક બીજો માણસ જે હાર્વર્ડ યુનીવર્સિટીનો ગ્રેડ્યુએટ, બેડેખાં, શ્રીમંત, અને ગાલીચાના એક મોટા કારખાનાનો માલિક છે તેણે એવો અભિપ્રાય આપ્યો હતો કે લોકો પર લાગવગ વધારવાની કલા સંબંધી તે કોલેજમાં ચાર વર્ષમાં જેટલું શીખ્યો નહોતો તેટલું આ પંખતિથી સાડા ત્રણ મહિનામાં શીખ્યો હતો.

અસંભવિત ? હસવાળેમ ? તમે આ વાતને ગમે તે વિશેષણ લગાડી હસી કાઢવાને ચુખલાર છો. હું તો ગુરૂવાર તા. ૨૩મી ફેબ્રુઆરી ૧૯૩૩ ને દિને ન્યુયોર્કની યેલ કલબમાં આશરે છસો માણસો સમક્ષ એક રૂઢીચુસ્ત અને નામાંકિત હારવર્ડના ગ્રેડ્યુએટે નહેરમાં કરેલું નિવેદન કંઈપણ મીઠામરચાં વિના અત્રે રજુ કરું છું.

હારવર્ડના પ્રોફેસર વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે કે “આપણે જેવા હોવા જોઈએ તેની સાથે સરખાવતાં આપણે ફક્ત અરધાજી જાગ્યા છીએ. (compared to what we ought to be we are only half awake) આપણે આપણા શારિરિક અને માનસિક સાધનોના ધણા થોડા ભાગનોજ ઉપયોગ કરીએ છીએ. સ્પષ્ટપણે જોલીએ તો ઈનસાન પોતાની શક્તિની ધણી સાંકડી મર્યાદામાં જીવે છે. તેનામાં રહેલી વિધિવિધ શક્તિઓનો ઉપયોગ કરવામાં તે હંમેશાં નિષ્ફલ નીવડે છે.”

તમારી શક્તિઓનો તમે “હંમેશા ઉપયોગ કરવામાં નિષ્ફલ નીવડે છે !” આ પુસ્તક લખવાનો એક માત્ર હેતુ એ પડતર પડી રહેલી, નહિ વપરાતી તમારી ધૂપી શક્તિઓ શોધી કાઢી તેની ખીલવણી કરવામાં તમને મદદ કરવાની છે.

મ્રીન્સટન યુનીવર્સિટીના આગલા પ્રેસીડેન્ટ ડૉ. જોન જી. હીબન કહે છે : “કેળવણી જીવનની પરિસ્થિતિને પુગી વળવાની શક્તિ છે.”

આ પુસ્તકના ત્રણ પ્રકરણો વાંચ્યા પછી તમે જીવનની પરિસ્થિતિને પહોંચી વળવાને જરાક વધારે શક્તિવાન થયા છો એમ તમને ન લાગે તો આ પુસ્તકને તમારી સાથે લાગેવળગે છે ત્યાં સુધી હું સદંતર નકામું લેખીશ; કારણ કે હરબર્ટ સ્પેન્સર કહે છે તેમ “કેળવણીની મહાન નેમ જ્ઞાન નહિ પણ કાર્ય છે.”

અને આ કર્તવ્ય પ્રેરક પુસ્તક (action book) છે.

હવે બહુ લાંબાણુ કરવામાં સાર નથી: માટે મહેરબાની કરી પહેલું પ્રકરણ વાંચવા માંડો.

ડૉ. કારનેગી

વિભાગ ૧ લો.

લોકો સાથે કામ પાડવાના
મુખ્ય સિદ્ધાંતો.

FUNDAMENTAL TECHNIQUES
IN HANDLING PEOPLE

.

લોકો સાથે કામ પાડવાના મુખ્ય સિધ્ધાંતો

પ્રકરણ ૧ હું.

લક્ષ્મી ચાંદલો કરવા આવે ત્યારે મ્હો ધોવા ના જતા.

૧૯૩૧ ના સાલના મે મહિનાની ૭ મી તારીખ ! આખું ન્યુ-યોર્ક શહેર ખળભળી ઉઠ્યું હતું. મહિનાઓની ખતિલી તપાસ પછી આખા અમેરિકાને ત્રાહે ત્રાહે પોકરાવનાર, ધોળા દિવસનો ધાડપાકુ, પોલીસને જોતાંની સાથેજ ઠાર કરનાર બદમાસ, “ ટુ ગન ” કાઢીલી, જેને શરાબ યા સીગરેટ પીવાની આદત પણ ન હતી તે વેસ્ટ એન્ડ એવન્યુમાં પોતાની માથુકના ધરમાં સપડાઈ ગયો હતો.

આકાશ સાથે વાત કરતા એ મકાનના છેક છેલ્લા માળપર છુપાઈ ગયલા બદમાસને પકડવા માટે દોઢસો પોલીસ સીપાઈઓ અને ડીટેક્ટીવોએ ઘેરો ઘાલ્યો હતો. છાપરામાંથી કાણું પાડીને તેઓએ આ ખૂતીને “ ટીઅર ગેસ ” (tear gas) થી ગભરાવીને બહાર કાઢવાની કોશિષ કરી. ત્યાર પછી તેઓએ આસપાસના મકાનોપર મશીનગનો ચઢાવી અને એક કલાકથી વધારે વખત સુધી ન્યુયોર્કનો આ સુંદર લત્તો ગોળીબારના અવાજથી ગાજ રહ્યો. એક ખુરશીની પાછળ સંતાઈને કાઢીલીએ પોલીસ પર ગોળીબારનો વરસાદ વરસાવવો ચાલુ રાખ્યો. દશ હજાર માણસોના ઉશ્કેરાયલાં ટોળાંઓ આ બનાવ જોવા ભેગાં મળ્યાં. ન્યુયોર્કના જાહેર રસ્તાપર આવો બનાવ અગાઉ કદિ જોવામાં આવ્યો ન હતો.

કાઢીલીને ગીરફતાર કરવામાં આવ્યો ત્યારે પોલીસ કમીશનર મલરનીએ જાહેર કર્યું, કે ન્યુયોર્કના ઇતિહાસમાં આ બે બંદુકધારી

બદમાસ સૌથી બયંકર ગુનેહગાર હતો અને માણસનો જન લેવો અને એક માખી મારવી તે તેને મન સરખુંજ હતું.

પણ કાઢિલી પોતાને માટે શું ધારતો હતો ? પોલીસ જ્યારે તેના ઓરડાને ગોળાથી વીંધી રહી હતી ત્યારે “જેને લાગેવળગે” તેનાપર તેણે એક પત્ર લખ્યો હતો. આ પત્ર લખતી વખતે તેના જખમી શરીરનું લોહી તે પર પડવાથી કાગળપર લાલ ડાઘ પડ્યા હતા. આ પત્રમાં કાઢિલીએ લખ્યું હતું કે “મારા બદનમાં એક થકેલું પણ માયાળુ જીવ છે કે જે જીવ કાઢિને હાનિ કરવા ઈચ્છતું નથી.”

આ બનાવ બન્યો તેની થોડાક વખત અગાઉ કાઢિલી લોંગ આઇલેન્ડના રસ્તાપર ધાડ પાડવા ઉતરી પડ્યો હતો. ત્યાં ઉભી રાખેલી મોટરકાર પાસે અચાનક આવીને એક પોલીસમેને કહ્યું: “તમારું લાયસન્સ બતાવો.”

એક શબ્દ પણ બોલ્યા વિના કાઢિલીએ પોતાની બંદુકમાંથી ચાર પાંચ ગોળા છોડી—પોલીસ ઓપીસર જમીનપર તૂટી પડતાની સાથે કાઢિલીએ મોટરમાંથી બહાર જુસકો માર્યો—મુએલા સીપાઈની રિવોલ્વર તકડાવી લીધી અને મરનારની લાશપર એક વધુ ગોળાબાર કરીને પલાયન થઈ ગયો. આવા બદમાસે પોતાના છેલ્લા પત્રમાં લખ્યું હતું કે તેનું જીવ થકેલું હોવા છતાં માયાળુ છે અને તે કાઢિને હાનિ કરવા માગતું નથી.

કાઢિલીને વીજળીક બળવાળા ખુરશીપર બેસાડી મોતની સજા કરવામાં આવી. તેને સીંગ સીંગના કેદખાનામાં મોતની સજા કરવામાં આવી ત્યારે તે શું બોલ્યો હશે ? “લોકોને મારી નાખવાનો આ બદલો મને મળ્યો” એમ ? નહિ. મરવા પહેલાં તેણે એમ કહ્યું હતું કે “મારો પોતાનો બચાવ કરવા માટે મને આ સજા થાય છે.”

તેની વાતનો મુદ્દો એ છે કે ખૂની કાઢિલી પોતાની જાતને કાઢિ પણ સજા માટે દોષિત ગણતો ન હતો.

ગુનેહગારોમાં આવી વલણને તમે અસાધારણ માનો છો ? જો એમ માનતા હો તો સાંભળો :

“લોકોને મઝા કરાવવા—તેઓને મદદ કરવામાં મેં મારી જીંદગીના ઉત્તમ વરસો પસાર કર્યા અને તેનો મને શું બદલો મળ્યો ? શિકારીથી નાસતા ફરતા જનવર જેવી જીંદગી ?”

આ શબ્દો અલ કેપોનના છે. હા. અમેરિકાના પહેલા નંબરના દુશ્મનની ઉપમા મેળવી, આખા શીકાગો શહેરમાં ત્રાસ વર્તાવનાર બદમાસોના સરદારના આ ઉદ્દગારો છે. કેપોન પોતાની જાતને ધિક્કારતો નહોતો. તે ખરેખર એમ માનતો હતો કે તે પ્રજા પર પરમાર્થ કરનાર માણસ હતો પણ તેના પરમાર્થની બેકદર પ્રજાને કદર નહોતી.

અને ન્યુયોર્ક મધે ધાડપાડુઓની ગોળીઓથી વીંધાવા પહેલાં ડચ શુદ્ધ પણ એમજ માનતો હતો. ન્યુયોર્કના અતિશય નામચીન બદમાસ ડચ શુદ્ધે છાપાના પ્રતિનિધિ સમક્ષ એવો દાવો કર્યો હતો કે તે પ્રજાને લાલ કરતો હતો. અને ખરેખર તેની આ માન્યતા અંતઃકરણપૂર્વકની હતી.

સીંગ સીંગ કેદખાનાના વોરડન લૉસ સાથે આ સંબંધી મેં રસબર્યો પત્રવહેવાર ચલાવ્યો હતો અને તે જણાવે છે કે “સીંગ સીંગના ધણા જીજી ગુનેહગારો પોતાને ખરાબ માણસ ગણે છે. તેઓ મારા ને તમારા જેવાજ કાળા માથાના માણસો છે એટલે તેઓ જુદાપૂર્વક ખુલાસા કરે છે. તેઓને કોઈની તીજેરી કેમ ફેડવી પડી અથવા શા માટે ગોળી છોડીને કોઈનો જાન લેવો પડ્યો તે તેઓ કહી શકે છે. ખોટા અથવા ખરા તર્ક શાસ્ત્રથી ધણાખરા ગુનેહગારો પોતાના સમાજ વિરોધી કામોને વાજબી ઠરાવવાની કોશિષ કરી મક્કમતાથી એવું મત આપે છે કે તેઓને કદી કેદમાં પુરવા જોઈતો નહોતો.”

જો અલ કેપોન, બે બંદુકધારી કાઢિલી, ડચ શુદ્ધ અને લોખંડના સળીઆ પાછળ પૂરાયલા ગુંડાઓ પણ પોતાની જાતને કોઈ કામ માટે દોષિત ગણતા નહિ હોય તો પછી આપણા સમાજમમાં આવતા સાધારણ માણસો માટે શું કહેવું ?

મરહુમ જોન વાનમેકરે એકવાર એકરાર કર્યો હતો કે “ત્રીસ વરસ પહેલાં હું એક વાત શીખ્યો તે એ છે કે કોઈને ઠપકા દેવો તે મૂર્ખાઈ છે. મારા પોતાનામાંજ એટલી બધી ખામીઓ છે, કે ખુદાએ

બધાને સરખા લાગમાં શુદ્ધિની વહેંચણી કેમ ન કરી એમ બબડવામાં કંઈ સાર નથી.”

વાનમેકર આ પાઠ જલદી શીખ્યો : પણ સોમાંથી નવ્વાણુ માણસો પોતે ગમે તેટલા ખોટા હોય છતાં પોતાની જાતને દોષ દેતા નથી. એ વાતનું જ્ઞાન થવા પહેલાં મેં ત્રીસ ત્રીસ વરસ સુધી જાત જાતની ભૂલો કરી હતી.

કોઈની ટીકા કરવી નકામી છે કારણ કેાઈને દોષ દેવાથી તે માણસ પોતાનો બચાવ કરવા તૈયાર થાય છે અને હંમેશાં પોતે યોગ્યજ કંઈ છે એમ પૂરવાર કરવાની કોશિષ કરે છે. ટીકા કરવી ભયંકર છે કારણ કે તેથી માણસની કિંમતી મગરૂરી જન્મમાય છે, તેની લાગણી દુઃખાય છે અને તેથી તેનામાં ગુસ્સાની લાગણી બરપા થાય છે.

જર્મન લશ્કરનો એક કાનુન એવો છે કે એક બનાવ બન્યા પછી તરતજ ફરિયાદ નોંધાવીને કોઈ સોલ્જરને કોઈની ટીકા કરવાની પરવાનગી આપવામાં આવતી નથી. બનાવ બન્યા પછી ઉઘી જઈને શાંત પડ્યા પછીજ તે ફરિયાદ નોંધાવી શકે છે. જો તે તરતજ ફરિયાદ કરે તો તેને સજા કરવામાં આવે છે. દોઢગણા માખાપો, વઢકણી મહોરદારો અને ખાઉંકરકું માલીકો તથા એવાજ બીજા પારકાઓના દોષ જોનારાઓના લાભ માટે આપણા શહેરી જીવન માટે પણ આવો કાયદો ઘડવાની ખાસ જરૂર છે.

ઇતિહાસના હજારો પાનાપર ટીકા કરવાની આદતના માઠાં પરિણામો નોંધાયલા છે. દાખલા તરીકે થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ અને પ્રેસીડન્ટ ટાફ્ટ વચ્ચેની તકરાર લો કે જે તકરારે રિપબ્લીકન પાર્ટીમાં ફાટકુટ પાડી ગુરૂરે વીલ્સનને વ્હાઈટ હાઉસની ગાદીપર બેસાડ્યો અને પરિણામે છેલ્લી મહાભારત લડાઈમાં (World War) ઇતિહાસ બદલાઈ ગયો. આ બનાવની હકીકતો જરા તપાસી લઇએ. ૧૯૦૮ માં થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ વ્હાઈટ હાઉસ છોડી, ટાફ્ટને અમેરિકન પ્રજાસત્તાકનો પ્રેસીડન્ટ બનાવી આફ્રિકામાં સિંહોનો શિકાર કરવા ચાલી ગયો. ત્યાંથી પાછા ફરતાં તેનો મીળજ ફાટી નીકળ્યો. તેણે ટાફ્ટના જીના વિચારોને

ધિક્કારી કાઢ્યા, પોતે ત્રીજવાર પ્રેસીડન્ટના ઓધ્ધા માટે ઉમેદવારી નોંધાવવાની કોશિષ કરી જીલ મુસ પાર્ટીની સ્થાપના કરી અને જીની પુરાણી પાર્ટીના નાશ કરી નાખ્યો. ચુંટણીમાં વીલીઅમ હોવર્ડ ટાફ્ટ અને રિપબ્લીકન પાર્ટીને વરમોંટ અને ઉટાહ એ બેજ રાખ્યોનો ટેકા મળ્યો. આ પુરાણી રાજદ્વારી પાર્ટીએ આવી આક્રમકારક હાર કદિ પણ ખમી ન હતી.

થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ ટાફ્ટને દોષિત ગણ્યો. પણ પ્રેસીડન્ટ ટાફ્ટે પોતાની જાતને દોષપાત્ર માની હતી ? જરાપણ નહિ. આંખમાં આંસુ લાવી ટાફ્ટે કહ્યું : “મેં જે કર્યું હતું તેના શીવાય ખીજું શું થઈ શકે તે હું સમજી શકતો નથી.”

આમાં દોષપાત્ર કોણ ? રૂઝવેલ્ટ કે ટાફ્ટ ? હું ખુલ્લા દીલથી કહીશ કે હું કોને દોષપાત્ર ગણવો તે જાણતો નથી અને જાણવાની પરવા પણ કરતો નથી. મારી વાતનો મુદ્દો એ છે, કે રૂઝવેલ્ટના ટીકાથી ટાફ્ટ ખોટો હતો એમ તે તેને સમજાવી શક્યો ન હતો. ઉલટું પોતાની સામે ટીકા થવાથી ટાફ્ટે પોતાના કામને વાજખી દરાવવાની કોશિષ કરી આંખમાં આંસુ લાવી જણાવ્યું કે “મેં જે કર્યું તે શિવાય ખીજું શું થઈ શકે તે હું સમજી શકતો નથી.”

અમેરિકામાં ભારી ચકચાર જગાડનાર ટીપોટ ડોમનો (Teapot Dome oil scandal) કીસ્સો લ્યો. તમને એ બનાવની યાદ છે કે ? વરસો સુધી આ બનાવપર અખબારોએ ઝનુની લખાણો કર્યાં હતા. આખી પ્રજા ખળભળી ઉઠી હતી. અમેરિકાના જાહેર જીવનમાં આવો શરમભર્યો બનાવ અગાઉ કદી બનવા પામ્યો નહોતો. હકીકત એવી હતી કે પ્રેસીડન્ટ હારડીંગના અમલમાં સ્વદેશ ખાતાના સેક્રેટરીને ઓધ્ધો ભોગવનાર ઓલબર્ટ ફોલને ઇલેક્ટ્રીકલ અને ટીપોટ ડોમમાંના સરકારની માલીકીના તેલના કુવાઓ પટે આપવાની સત્તા સોંપવામાં આવી હતી. આ કુવાઓમાંનું તેલ અમેરિકન કાફલાના ભવિષ્યના વપરાશ માટે અલાહેદુ રાખવામાં આવ્યું હતું. સેક્રેટરી ફોલે શું કર્યું ? શું તેણે તેલના કુવાઓ પટે આપવા માટે લીલાંઉ કર્યું ? નહિ. તેણે આ જંગી નફાકારક કંત્રાકટ પોતાના દોસ્ત એડવર્ડ એલ. ડાહેનીને આપી દીધું

અને એડવર્ડ સેક્રેટરી ફોલને શું આપ્યું ? તેણે પોતાના મિત્રની મહેરબાનીનો બદલો વાળવા માટે ફોલને એક લાખ ડોલરની “લોન” આપી ! ત્યાર પછી ઈલેક હીલના તેલના કુવાઓ સાથે હરિક્ષાર્ષ કરનારા બધા હરીફોને હાંકી કાઢવાનો સેક્રેટરી ફોલે તે જીલ્લામાંના અમેરિકન કાફલાના સત્તાવાળાઓને આપખુદ હુકમ કર્યો. બેયોનેટ અને બંદુકના ભયથી હાંકી કાઢવામાં આવેલા, આ હરીફો અદાલતમાં દોડી ગયા અને તેઓએ દશ કરોડ ડોલરનો ટીપોટ ડોમનો જખરજસ્ત ઘોટાળો જાહેરમાં આપ્યો. આ બનાવથી આખી પ્રજામાં સનસનાટી ફેલાઈ ગઈ. હાર્ડીજનું પ્રધાન-મંડળ તુટી પડ્યું, રીપબ્લીકન પાર્ટી તુટી જવાની ધાસ્તી ઉભી થઈ અને ઓલબર્ટ બી. ફોલને કેદમાં પુરવામાં આવ્યો.

ફોલને ધણી દુષ્ટતાથી બદનામ કરવામાં આવ્યો હતો. જાહેર જીવનમાં ભાષ્યજ કોઈની આવી બદનામી થઈ હશે. પણ તેથી તેને પસ્તાવો થયો હતો ? નહિ. કદિ પણ નહિ. વરસો પછી હરબર્ટ હુવરે એક જાહેર ભાષણમાં જણાવ્યું હતું કે પ્રેસીડન્ટ હાર્ડીજને એક મિત્રે દગો દેવાથી તેને ઉપજેલી માનસિક વેદના અને ચિંતાથી તેનું મરણ નીપજ્યું હતું. ન્યારે મીસીસ ફોલને આ વાતની ખબર પડી ત્યારે તે ખુરશીપરથી ઉછળી પડી—રડી—તેણીએ સરજત સામે મુક્કી ધુમાવી અને ગુસ્સાથી જણાવ્યું : “શું ? ફોલે હાર્ડીજને દગો દીધો ? નહિ. મારા ધણીએ કોઈને કદિ પણ દગો દીધો નથી. કાહરૂનનો ખજાનો આપો તોપણ મારો ધણી કંઈ ખોટું કામ કરે નહિ. ખરી વાત એ છે કે મારા ધણીને દગો દઈને તેની પાયમાલી કરવામાં આવી છે.”

અહિં ઈનસાનની કુદરતી ખાસીઅત બહાર આવે છે. ખોટું કામ કરનાર પોતાની જાત શિવાય બીજા બધાને દોષિત ગણે છે. આપણે બધા એવાજ છીએ. આ કારણસર તમને અથવા મને ન્યારે બીજાઓની ટીકા કરવાનું મન થાય ત્યારે અલ કોપન, “ટુ ગન” કાઢી, અને ઓલબર્ટ ફોલને યાદ કરજો. યાદ રાખજો કે ટીકા પાળેલા કબુતર જેવી છે. પાળેલા કબુતરો હંમેશાં પોતાના માલીકને ઘેર પાછા ફરે છે. યાદ રાખજો કે જે માણસને દોષિત ગણીને તમે સુધારવા માગો છો તે પોતાના કામને વાળખી ગણીને તમનેજ દોષિત ગણશે અથવા

નમ્ર ટાફ્ટની પેઠે કહેશે કે “મેં જે ક્યું તેના શિવાય બીજું શું થઈ શકે તે હું સમજી શકતો નથી.”

શનીવાર તા. ૧૫ મી એપ્રિલ ૧૮૬૫ ની સવારે ફોર્ડ થીએટરની બાજુના મોહોલ્લામાંના એક ધરના કુંગાળ ઓરડામાં અબ્રાહામ લીંકન પોતાની છેલ્લી ઘડી ગણી રહ્યો હતો. જુથે તેને ગોળી મારી હતી. એક નાના બીજાનાપર લીંકનનું લાંબું શરીર ચતુર્પાટ પચ્યું હતું. રોજા બોનહોરના પ્રખ્યાત ચિત્ર “ધી હોર્સ ફેર” (The Horse Fair) ની એક સસ્તી નકલ બીજાનાપર લટકતી હતી. અને ગેસની બત્તીમાંથી ઓરડામાં ઝાંખો પીળો પ્રકાશ પડતો હતો.

લીંકનને મરવા પડેલો નેદને લડાઈ ખાતાના સેક્રેટરી રેન્ટને કહ્યું: “જગતે કદિ ન જોયલો સંપૂર્ણ રાજકર્તા અહિં સૂતો છે.”

માણુસજાત સાથે કામ પાડવામાં લીંકને મેળવેલી ફતેહનો ભેદ શું હતો ? અબ્રાહામ લીંકનના જીવનનો મેં દશ વરસ સુધી અભ્યાસ કર્યો હતો અને “લીંકન ધી અનનોન” (Lincoln the Unknown) નામનું પુસ્તક તૈયાર કરવા પાછળ મેં ત્રણ વરસ વીતાવ્યા હતા. લીંકનના વ્યક્તિત્વ (personality) અને તેના સંસારી જીવનનો એક ઈનસાનથી બની શકે તેટલો બારીક અને સંપૂર્ણ અભ્યાસ મેં કર્યો હતો. માણુસજાત સાથે કામ લેવાની તેની પધ્ધતિનો મેં ખાસ વિચાર કર્યો હતો. શું તે કોઈની ટીકા કરતો હતો ? હા. ઈડીઆનાની પીજીઅન ક્રીક વેલીમાં એક જવાન માણુસ તરિકે તેણે બીજાઓની ટીકા કરી હતી એટલુંજ નહિ પણ લોકોની હસી મશકરી કરનારા કાગળો અને કાવ્યો લખીને તેણે જાહેર રસ્તાપર નાખ્યા હતા કે જ્યાંથી તે બીજાઓના હાથમાં ગયા હતા. આવા એક કાગળમાંથી વેરની એક એવી આગ સળગી હતી કે જે જીંદગી સુધી જુઝાઈ ન હતી.

ઈલીઓનીસના સ્પ્રીંગફીલ્ડ શહેરમાં લીંકને વજીલાત કરવાની શરૂઆત કર્યા પછી પણ તેણે પોતાના વિરોધીઓપર હક્ક કરનારા પત્રો વર્તમાનપત્રોમાં પ્રગટ કરાવ્યા હતા. પણ એકવાર તે હદ કુદાવી ગયો હતો.

૧૮૪૨ ની પાનખર રૂતુમાં જેમ્સ શીલ્ડસ નામના એક ડૉક્ટરમાર, અને કજીઆખોર આઈરીશ રાજ્યદારીની મશ્કરી ઉઠાવી, “સ્પ્રીંગફીલ્ડ જર્નલ” નામના એક છાપામાં એક પત્ર છપાવીને લીંકને તેની નાલેશી કરી. આખું ગામ હસ્યું. મગર અને તુમાખી શીલ્ડસ ગુસ્સાથી લાલપીળો થઈ ગયો. તેણે મજકુર પત્ર લખનારનું નામ શોધી કાઢ્યું અને તરતજ ઘોડેસ્વાર થઈ લીંકન પાસે જઈ તેણે તેને પોતાની સાથે દ્વંદ્વયુદ્ધ (duel) રમવાની ચેલેંજ કરી. હથીઆરોની પસંદગી લીંકન-પર ઊડવામાં આવી. લીંકનના હાથ લાંબા હોવાથી તેણે ઘોડેસ્વાર પલટણની પહોળી શમશેર પસંદ કરી, વેસ્ટ પોઈટના એક લડવૈયા પાસે શમશેરખાજીની તાલીમ લીધી અને નીમેલા દિવસે મીસીસીપી નદિના કિનારાપર બન્ને હરીફો એકબીજાના જન લેવાને ખડા થઈ ગયા. પણ છેલ્લી ધડીએ તેઓના મદદગારો વચ્ચે પડ્યા અને દ્વંદ્વયુદ્ધ (duel) બંધ રહ્યું.

લીંકનના જીવનનો આ અતિશય ભડકાવનારો પ્રસંગ હતો. આ બનાવથી તે માણસજાત સાથે કામ પાડવાનો અમૂલ્ય પાઠ શીખ્યો. સારપછી તેણે કદિ પણ કોઈનું અપમાન કરનારો પત્ર લખ્યો નહોતો, તેમ કોઈની હાંસી મશ્કરી કરી નહોતી. આ બનાવ પછી લીંકને કોઈને કોઈ પણ કામ માટે દોષ દીધો નહોતો.

સીવીલ વૉર દરમિયાન લીંકને પોટોમેકના લશ્કરના સેનાપતિ તરિક્કે વખતો વખત જુદા જુદા માણસોની નીમણુંક કરી હતી અને મેકલેન, પોપ, બર્નસાઈક, હુકર, મીડ વિગેરેએ કંડણાજનક ભૂલો કરીને લીંકનને નિરાશાના સાગરમાં ડુબાવી દીધો; અરધી પ્રજાએ આ નાલાયક સેનાપતિઓને નિર્દયતાથી ધિક્કારી કાઢ્યા; પણ બધા તરફ ઉદારતા ધરાવનાર અને કોઈના તરફ દુષ્ટ જીહ્વિ ન રાખનાર લીંકન શાંત રહ્યો. “બીજાઓ તમારો ઈન્સાફ ન કરે, માટે તમે કોઈનો ન્યાય ન કરો.” આ તેનો માનીતો મુદ્રાલેખ હતો.

મીસીસ લીંકન અને બીજાઓએ દક્ષિણના લોકોની નીંદા કરવા માંડી સારે લીંકને જવાબ વાલ્યો: “એ લોકોને દોષ ના દો. તેમના જેવા સંનેગોમાં આપણે જે કરત તેજ તેઓ કરી રહ્યા છે.”

અને છતાં જો કોઈને પણ ટીકા કરવાના—દોષ દેવાના કારણે મળ્યા હોય તો તે લીંકનને મળ્યા હતા. આપણે અત્રે એક ઉદાહરણ આપીશું:

૧૮૬૩ ના જુલાઈ મહિનાના પહેલા ત્રણ દિવસમાં ગેટીસબર્ગની લડાઈ લડવામાં આવી હતી. તોફાન સાથેના ધોધમાર વરસાદથી બધે પાણી ભરાઈ ગયા હતા ત્યારે તા. ૪ થી જુલાઈની રાતે લીએ પોતાના લશ્કરને દક્ષિણ તરફ પાછા હલવાનો હુકમ કર્યો. જ્યારે લી પોતાના હારેલા લશ્કર સાથે પોટોમેક ખાતે પહોંચ્યો ત્યારે નદીમાં રેલ આવી હતી અને તે ઓળંગી જવાનું અશક્ય હતું. તેની પાછળ યુનીઅનનું લશ્કર પચ્છું હતું. લી જળમાં સપડાઈ ગયો. લીંકન તે સમજી ગયો. લીના લશ્કરને શરણે કરી તરતજ લડાઈનો અંત લાવવાની આ સેનેરી તક હતી. આ કારણસર વૉર કાઉન્સિલ બોલાવ્યા વિના લીના લશ્કર પર તાત્કાલિક હલ્લો કરવાનો તેણે મીડને હુકમ કર્યો. લીંકને આ મતલબનો સેનાપતિ મીડ પર તાર કર્યો અને પોતાના હુકમનો તરત અમલ કરવાની ફરમાસ સાથે એક ખાસ કાસદને મીડ પાસે રવાના કર્યો.

આવી કટોકટીના વખતે જનરલ મીડે શું કર્યું ? તેણે લીંકનના હુકમથી તદ્દન ઉલટી રીતેજ કામ લીધું. લીંકનના હુકમનો સદંતર ભંગ કરીને મીડે વૉર કાઉન્સિલ બેગી કરી—તેણે હલ્લો કરવાની આનાકાની કરી—લડાતાં બહાના બતાવનારો તાર રવાના કર્યો અને લી પર હલ્લો કરવાની સાફ ના પાડી. આખરે નદિમાંથી રેલના પાણી ઉતરી ગયા અને લી પોતાના લશ્કર સાથે સલામત છટકી ગયો.

લીંકનના ગુસ્સાનો પાર રહ્યો નહિ. તેણે પોતાના છોકરા રોબર્ટ સમક્ષ કહ્યું: “આનો અર્થ શું ? ઓ ખુદા ! આ શું કહેવાય ? દુશ્મન આપણી જળમાં ફસાયો હતો—ફક્ત હાથ લંબાવવાનીજ જરૂર હતી પણ આપણું લશ્કર હાથ જોડીને બેસી રહ્યું. આવા સંજોગોમાં કોઈ પણ સેનાપતિ લીને હરાવી શક્યો હોત. અરે હું જાતે ગયો હોત તો હું પણ તેને પાણીથી પાતળો કરી નાખત.”

નિરાશ જીગરે લીંકને મીડ પર નીચેનો પત્ર લખ્યો. યાદ રાખજો કે જીવનના આ તબક્કા વખતે લીંકને પોતાના મીજબાન અને ભાષા

પર સખત કાશુ મેળવ્યો હતો. એટલે ૧૮૬૩ માં લીંકને લખેલો આ પત્ર સખતમાં સખત ઠપકારૂં હતો. આ પત્ર નીચે મુજબ હતો :

મારા વ્હાલા જનરલ,

લી છટકી જવાનો બનાવ કેવો કમનસીબ છે તેની ગંભીરતા તમે સમજતા હો એમ હું માનતો નથી. તે આપણા સપાટામાં આવ્યો હતો અને જો તેને હરાવવામાં આવ્યો હોત તો આપણી તાજેતરની બીજી ફતેહોને લીધે લડાઇનો અંત આવી જત. હવે લડાઈ અયોક્સ મુદત મુધી લંબાવા પામશે. તમે ગયા સોમવારે લી પર સલામતીથી હલ્લો કરી શક્યા નહિ તો હવે નદિની દક્ષીણે તમે તમારા લશ્કરનો રૂ ભાગ પણ ભાગ્યેજ લઈ શકશો, એટલે એટલા લશ્કરથી તમે શું કરી શકશો ? હવે તમે કંઈ કરી શકો એવી આશા રાખવી નકામી છે અને હું એવી આશા રાખતો પણ નથી. તમે તમારી સોનેરી તક જવા દીધી છે અને તે માટે મને પારાવાર દુઃખ થયું છે.”

મીડને આ પત્ર મળ્યો ત્યારે તેણે શું કર્યું હશે ?

હકીકત એ છે કે લીંકને આ પત્ર રવાનાજ કર્યો નહોતો અને તેથી તે મીડને પણ પામ્યો ન હતો. લીંકનના મરણ પછી તેના કાગળોમાંથી આ પત્ર મળી આવ્યો હતો.

હું એમ ધારૂં છું—મારી એવી કલ્પના છે કે આ પત્ર લખ્યા પછી બારીમાંથી જરા બહાર નજર ફેંકીને લીંકને આવા વિચાર કર્યા હશે: “ સચુર જીવ ! મારે ઉતાવળા થવું ન જોઈએ. વ્હાઈટ હાઉસના શાંત વાતાવરણમાં બેસીને મીડને હલ્લો કરવાનું કહેવાનું મારે માટે સહેલ છે. પણ જો હું ગેટીસબર્ગમાં ગયો હોત અને ગયે અઠવાડીએ મીડે જેવી રીતે લોહીની નદી વહેતી જોઈ હતી તેવી નદી મેં નજરે જોઈ હોત, મેં જખમી અને મરી જતા સોલ્જરોની કારમી ચીચીઆરીઓ સાંભળી હોત તો બનવા જોગ છે કે હું પણ હલ્લો કરવાને તૈયાર થાત નહિ. જો મારે સ્વભાવ મીડના જેવો બીકણુ હોત તો હું પણ તેની પેઠેજ વર્તત. ગમે તેમ હો, પણ હવે બધું રંધાઈ ગયું છે. આ પત્ર રવાના કરવાથી મારૂં જીવન હલકું થશે. પણ તે વાંચીને મીડ પોતાની

વલણનો ખચાવ કરવા તૈયાર થશે. તે મને ધિક્કારશે, તેના દીલમાં ખરાબ લાગણી પેદા થશે, ભવિષ્યમાં સેનાપતિ તરિક્કની તેની ઉપયોગિતા ઓછી થશે અને કદાચ તે લશ્કરમાંથી રાજીનામું આપી દેશે.”

આવા વિચારથી લીંકને તે પત્ર બાળુએ રહેવા દીધો : કારણ કે કડવા અનુભવથી તે શીખ્યો હતો કે તિક્ષણ ટીકા હંમેશા નિષ્ફળ નિવરે છે.

થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ જ્યારે પ્રેસીડેન્ટ થયો ત્યારે તેની સમક્ષ કોઈ ખીકટ સવાલ રજુ થતાં તે તેના ટેબલની ઉપર ટાંગેલી લીંકનની છબી તરફ જોઈને વિચાર કરતો : “મારી જગ્યાએ લીંકન હોત તો તે શું કરત ? આ સવાલનો તે કેવી રીતે ફડચો કરત ?”

ખીજ વાર તમને કોઈને ઠપકો આપવાનું મન થાય તો લીંકનને યાદ કરી તમારા જીગરને પૂછજો કે “આવા સંજોગોમાં લીંકન શું કરત ?”

તમે કોઈ એવા સખસને ઓળખો છો કે જેની રહેણી કરણીમાં ફેરફાર કરી તમે તેને સુધારવા માગતા હો ? સારી વાત છે. આવી વાત મને ગમે છે. પણ તમે તમારી જાતનેજ સુધારવાની કોશિષ કેમ કરતા નથી ? તદ્દન સ્વાર્થની નજરે વિચાર કરીએ તો પણ ખીજઓને સુધારવા કરતાં પોતાની જાતને સુધારવામાં વધારે લાલ અને ઓછું જોખમ રહેલું છે.

પ્રાઉનીંગે કહ્યું છે કે “માણસ જ્યારે પોતાની જાત સાથે લડવા માંડે છે ત્યારે તેની કંઈક કિંમત અંકાય છે.” સંભવ છે કે આજથી નાતાલ સુધીમાં તમે સંપૂર્ણ બની જશો. તે પછી તમને નાતાલના તહેવારોમાં આરામ લેવાનો વખત મળશે અને નવા વર્ષથી તમે ખીજઓને સુધારવાની ફરજ બજાવવાને લાયક થશો.

પણ પહેલાં તમે પોતે સંપૂર્ણ બનો.

કનફ્યુસીઅસે કહ્યું છે : “તમારૂં પોતાનું ઘર બળતું હોય ત્યારે લંકા ઓલવવા ના જાઓ. (Do not complain about the snow on your neighbor's roof when your own door-step is unclean.)”

મારી જીવાનીમાં હું બીજાઓ પર છાપ પાડવાને આતુર હતો ત્યારે એકવાર એમેરિકાના સાહિત્ય જગતમાં નામના મેળવનાર ગ્રંથકર્તા રીચર્ડ હારડીજ ડેવીસ પર મેં એક મૂર્ખાઈભર્યો પત્ર લખ્યો હતો. ગ્રંથકર્તાઓ સંબંધી એક માસિક માટે હું એક લેખ તૈયાર કરતો હતો. અને મેં ડેવીસને તેની કામ કરવાની પધ્ધતિ મને જણાવવાની અરજ કરી. થોડા દિવસ પહેલાં કેઈ તરફથી મને એક પત્ર મળ્યો હતો જેમાં નીચે આવી નોંધ હતી: “લખાવ્યો પણ વાંચ્યો નથી.” મારા પર તેની અસર થઈ. મને લાગ્યું કે લેખક ધણો કામદાર અને અગત્યનો માણસ હોવો જોઈએ. પણ હું રીચર્ડ હારડીજ ડેવીસ પર છાપ પાડવા આતુર હતો તેથી મેં મારા પત્રની નીચે લખ્યું: “લખાવ્યું પણ વાંચ્યું નથી.”

તેણે આ પત્રનો જવાબ વાળવાની તકલીફ લીધી નહિ પણ મારા પત્રની નીચેજ એ લીંટી લખી મોકલી: “તમારી ખરાબ રીતભાત એટલી બધી ખરાબ છે કે શબ્દ કોષમાં તે માટે યોગ્ય શબ્દજ નથી. (Your bad manners are exceeded only by your bad manners.)” વાત ખરી છે. મેં મૂર્ખાઈ કરી હતી અને આ તાણા માટે હું તદ્દન લાયક હતો; છતાં તે વાંચી મને ગુસ્સો ઉપજ્યો. મને તેના તાણાથી એટલો બધો ગુસ્સો ઉપજ્યો હતો કે દસ વરસ પછી રીચર્ડ હારડીજ ડેવીસના મરણની મને ખબર મળી ત્યારે મારે શરમ સાથે એકરાર કરવો પડે છે કે મને તેણે મારેલો તાણો યાદ આવ્યો હતો.

જો તમે બીજાને ગુસ્સો કરી દાયકાઓ સુધી યા જીંદગી સુધી દુઃશ્મનાવટ વહોરી લેવા માગતા હો તોજ બીજાઓ સામે કડવા કટાક્ષ કરજો. તમારી ટીકા ગમે તેટલી વાજબી હશે તો પણ પરિણામ તો એજ આવશે.

ઈનસાન સાથે કામ પાડતી વખતે યાદ રાખજો કે તમે તર્કશાસ્ત્રના પૂતળા સાથે નહિ પણ લાગણીના પૂતળા સાથે કામ પાડો છો, કે જે અભિમાન અને મગફળીથી ભરપૂર છે.

ટીકા એક ભયંકર ચીનગારી છે કે જે મગફળીના દારૂગોળામાં પડતાજ ધડાકો થાય છે—કેટલીકવાર આ ચીનગારીથી એવો ધડાકો થાય

છે કે કદાચ તેથી મરણ પણ થાય છે. દાખલા તરિકે જનરલ લીઓનાર્ડ વુડ સામે ટીકા કરીને તેને લશ્કર સાથે ફ્રાન્સ જવાની પરવાનગી આપવામાં આવી ન હતી. તેની મગરૂરી પર થયલા આ ધાને લીધે તેનું અકાળે મોત નીપજ્યું હતું.

અંગ્રેજ સાહિત્યને ઉંચા તબક્કાપર લઈ જનાર નવલકથાકાર થોમસ હાર્ડી સામે કડવી ટીકા થવાથી તેનું મન એટલું બધું દુઃખાયું હતું કે તેણે વાર્તા લખવાનું બંધ કર્યું હતું. અંગ્રેજ શાયર થોમસ ચેટરટને ટીકાને લીધે આપઘાત કર્યો હતો.

બેન્ગમીન ફ્રેન્કલીન જવાનીમાં ધણો અવિચારી હતો પણ પાછળથી તે એટલો બધો શાણો અને વિચારવંત બન્યો હતો કે તેને ફ્રાન્સમાં અમેરિકાનો એલચી બનાવવામાં આવ્યો હતો. તેની ફતેહની ચાવી શું હતી? તે કહેતો કે “હું કોઈ પણ માણસ માટે બુદ્ધિ બોલીશ નહિ: પણ દરેક જણમાં રહેલી લક્ષાઈ વિશેજ બોલીશ.”

કોઈ પણ બેવકૂફ માણસ ટીકા કરી શકે છે, વખોડી શકે છે અને ફરીઆદ કરી શકે છે. ધણા મૂર્ખાઓ તેમ કરે છે.

પણ બીજાઓને સમજીને મારી બક્ષવા માટે ચારિત્ર્ય (character) અને આત્મ-સંયમ (self-control) ની જરૂર પડે છે.

કાર્લોઈલ કહે છે કે “એક મહા પુરૂષ નાના માણસો સાથેના પોતાના વર્તનથી પોતાની મોટાઈ બતાવે છે.”

લોકોને વખોડવાને બદલે તેઓની લાગણી સમજવાનો પ્રયાસ કરો. તેઓ અમુક કામ શા માટે કરે છે તે સમજવાની કોશિષ કરો. ટીકા કરવા કરતાં લોકોને સમજવાનો પ્રયાસ કરવામાં વધારે લાભ અને રસ છે. તેમ કરવાથી દિલસોજી, સહનશીલતા અને માયાળુપણું જન્મે છે. “બધું સમજવું એટલે બધું માફ કરવું.” (To know all is to forgive all).

ડૉ. જોન્સન કહે છે તેમ “ખુદા પણ માણસની અજલ આંવે નહિ ત્યાં સુધી તેનો ઇનસાફ કરવા માગતો નથી.”

તો પછી તમારે ને મારે બીજાઓના કાજ શા માટે થવું જોઈએ ?

લોકો સાથે કામ પાડવાના મુખ્ય સિધ્ધાંતો

પ્રકરણ ૨ જી.

લોકોને વશ કરવાનો મહાન લેદ.

આ દુનિયામાં કોઈ પણ માણસ પાસે કંઈ પણ કામ કરાવવાનો ફક્ત એક જ રસ્તો છે. તમે કદી તે વિષે વિચાર કર્યો છે ? આ રસ્તો એ છે કે બીજો માણસ પોતાની રાજીખુશીથી તમારી ઈચ્છા મુજબનું કામ કરે એવી લાગણી તેના દીલમાં પેદા કરવી.

યાદ રાખજો કે તમારા મનનું ધાર્યું કરાવવાનો બીજો કોઈ જ રસ્તો નથી.

અલબત્ત તમે કોઈના માથા પર રિવોલ્વર ધરીને તેનું ઘડીઆળ યા પૈસા લઈ શકો છો. તમે જો શેઠ હો તો નોકરને નોકરી પરથી રજા આપવાની ધમકી આપીને તેનો સહકાર મેળવી શકો છો. પણ તમારી પીઠ ફર્યા પછી તે પર પાણી ફરી વળશે. તમે બાળકને મારની ધમકી આપીને તેની જાસે ધાર્યું કરાવી શકશો. પણ આ જંગલી પધ્ધતિનું પરિણામ ઘણું ખૂંફ આવે છે.

તમારી પાસે મારે જોઈતું કામ કરાવવાનો એક માત્ર રસ્તો તમને જે જોઈએ તે આપવાનો છે.

તમને શું જોઈએ છે ?

વીએનાના નામાંકિત માનસશાસ્ત્રી (psychologist) ડૉ. સીગમંડ ફ્રૌડ કહે છે કે તમે અને હું જે કંઈ કરીએ છીએ તેના મૂલ એ છે. એક જાતિય વાસના (sex urge) અને બીજી મહાન થવાની અભિલાશ.

અમેરિકાના વિચારવંત શીલસુદ્ધ પ્રેક્ટિસર નેન સ્પર્ધિ આજ વાત જરા જુદા રૂપમાં કહે છે. તે કહે છે કે ધનસાનના જગરની ઉડામાં ઉડી લાગણી “મહત્તા મેળવવાની ઇચ્છા” છે. “મહત્તા મેળવવાની ઇચ્છા!” (The desire to be important) આ શબ્દો યાદ રાખજો કારણ કે આ પુસ્તકમાં તે વિષે વારંવાર ઇસારા કરવામાં આવશે.

તમને શું જોઈએ છે ? તમને ઘણી ચીજો જોઈતી હશે પણ જે થોડી ચીજો મેળવવા માટે તમે ચાલુ વધાખાં મારો છો તે નીચે મુજબ છે:

- ૧ તંદુરસ્તી અને જીવનની સલામતી.
- ૨ ખોરાક.
- ૩ ઉધ.
- ૪ પૈસા અને પૈસા વડે ખરીદી શકાતી વસ્તુઓ.
- ૫ મરણ પછીની જીવન.
- ૬ જાતિય સંતોષ (sexual gratification).
- ૭ આપણા બાળકોનું કલ્યાણ.
- ૮ આપણે મહત્વના છીએ એવી લાગણી.

એક સિવાય ઉપલી બધી જરૂરીઆતો લગભગ સંતોષવામાં આવે છે. પણ જૂખ અને ઉધ જેવી એક બળવાન ઇચ્છા છે કે જે જવલ્લેજ સંતોષ પામે છે. ક્રોડ કહે છે તેમ આ ઇચ્છા તે “મહત્વતા મેળવવાની—મહાન થવાની ઇચ્છા” છે. ડ્યુર્કે તેને “મહત્વના બનવાની ઇચ્છા” કહે છે.

લીકને એકવાર એક પત્રની શરૂઆતમાં લખ્યું હતું કે “દરેક જાણુને પ્રશંસા ગમે છે.” વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે કે મનુષ્ય સ્વભાવેના ઉડામાં ઉડી સિધ્ધાંત પોતાની કદરસનાશી થવાના વધાખાં (craving) છે. યાદ રાખજો કે વીલીઅમ જેમ્સ ઇચ્છા (desire), આતુરતા (longing) ની વાત કરતો નથી પણ વધાખાં (craving) ની વાત કરે છે. દરેક માણસ પોતાની પ્રશંસા માટે—પોતાના કામની કદરસનાશી માટે વધાખાં મારે છે.

મનુષ્યના જગરને કારી ખાતી આ લાગણી ઘણીજ તીવ્ર હોય છે અને જે માણસ આ લાગણી સંતોષી શકે છે તે આખી દુનિયાને

પોતાની હથેલીમાં રમાડવાને લાગ્યશાલી થાય છે. અને જ્યારે તે મરી જાય છે ત્યારે ખાંધીઆઓ પણ તેના મરણ માટે દિલગીર થાય છે.

ઈનસાન અને હેવાન વચ્ચેનો એક મોટો તફાવત મહત્વતા મેળવવાની ઇચ્છા છે. હું બાળપણમાં મીસુરીમાં ગોવાળીઆ (Farm boy) નું કામ કરતો હતો ત્યારે મારા પિતા જ્યુરોક-જરસીના ડુકકરો અને સફેદ મ્હોના પાણીદાર ટોર ઉછેરતા હતા. આખા મીડલ વેસ્ટમાં મેળાઓ અને ટોરોના પ્રદર્શનમાં અમે અમારા ડુકકરો અને સફેદ મ્હોના ટોરો રજુ કરતા હતા. અમને સેંકડો ઇનામો મળ્યા હતા. મારા પિતા સફેદ મસલીનના ટુકડા પર પોતાની બ્લુ રીબનો પીન કરતા અને જ્યારે મિત્રો તથા વીઝીટરો મળવા આવતા ત્યારે તે આ ચાંદો બતાવવામાં મગરૂરી લેતા.

ડુકકરોને પોતે જીતેલા ઇનામોની પરવા ન હતી. પણ મારા પિતાને હતી. આ ઇનામો તેમને તેમની મહત્વતાનું જ્ઞાન કરાવતા હતા. આવી લાગણી ન હોય તો ઇનસાન અને હેવાનમાં કંઈ તફાવતજ ન રહે.

મહત્વતા મેળવવાની ઇચ્છાને લીધે ગાંધીની દુકાનમાં ગુમાસ્તાની નોકરી કરનાર એક ગરીબ, અલગ છોકરાએ એક લુંટાયેલા ઘરમાંથી મજેલા પીપમાંથી મજેલા કાયદાના પુસ્તકોનો અભ્યાસ કર્યો હતો. આ પુસ્તકો તેણે જરી પુરાણાવાળા પાસેથી જુજ કિંમતમાં ખરીદ્યા હતા. ગાંધીની દુકાનમાં ગુમાસ્તાગીરી કરનારા આ ગરીબ છોકરાનું નામ અબ્રાહમ લીકન હતું.

પોતાનું મૂલ્ય વધારવાની ઇચ્છાને લીધેજ ડીકન્સને તેની અમર નવલકથાઓ લખવાની પ્રેરણા (inspiration) મળી હતી. આજ અભિલાશાને પ્રતાપે સર ક્રીસ્ટોફર રેન મહાન શીલ્પી થયા હતા. આજ અભિલાશા સંતોષવા માટે રોકફેલરે અબજોની દોલત મેળવી હતી કે જે તેણે કદિ વાપરી ન હતી અને તમારા શહેરના શ્રીમંત માણસોએ આજ અભિલાશાને ખાતર પોતાની જરૂરીઆત કરતાં ઘણા મોટા આલીશાન મકાનો બાંધ્યા છે.

આજ ઇચ્છાને લીધે તમે છેલ્લામાં છેલ્લી ઢળના વસ્ત્રો પહેરો છો,

છેલ્લામાં છેલ્લા ઢળની કારમાં ફરો છો અને તમારા હુશીઆર બાળકો વિષે મગરૂરીથી વાત કરો છો.

આજ ઇચ્છાને લીધે ઘણા જીવાનો “બદમાસ હુંટારાઓ” થવાને લલચાય છે. ન્યુયોર્કના આગલા પોલીસ કમીશનર ઈ. પી. મલરૂની જણાવે છે કે આજના સરેરાશ ગુનેહગારનું જીવન અહંભાવ (Ego) થી ભરેલું હોય છે અને ગીરફતાર થયા પછી જે અખબારમાં તેના પરાક્રમો વર્ણવવામાં આવ્યા હોય તે અખબાર માટે તે પહેલી માગણી કરે છે. બેબ રૂથ, લા ગાર્ડિઆ, ઈનસ્ટીટ, લીન્ડબર્ગ, ટોસ્કાનીની યા રૂઝવેલ્ડના ચિત્રો જેવી રીતે છાપામાં પ્રગટ થાય છે તેવીજ રીતે પોતાની છબી પ્રગટ થયલી જોઈને તેને જે આનંદ થાય છે તેના આવેશમાં તે તેને ભવિષ્યમાં થનારી મોતની સજનો ભય પણ ધડીભર ભૂલી જાય છે.

તમે તમારી મહત્વતા શાને માનો છો તે જે તમે મને કહો તો તમે કોણ છો તે હું કહી દર્શાવું. તે પરથી તમારું ચારિત્ર્ય નક્કી થાય છે. દાખલા તરિકે જોઈએ. ડી. રોકફેલર ચીનમાં પેકીંગ શહેરમાંના લાખો ગરીબોની સારવાર માટે પૈસા આપવામાં મહત્તા સમજે છે કે જે લોકોને તેણે કદિ જોયા નથી અને કદાચ ભવિષ્યમાં જોશે પણ નહિ. બીજા હાથ પર એક હુંટારો, એક ધાડપાકુ, એક ખૂની થવામાં ડીલીન્જરને પોતાની મહત્તા માણુમ પડી હતી. જ્યારે પોલીસ તેની પાછળ પડી હતી ત્યારે મીનેસોટામાં એક ખેડૂતના ઘરમાં ઘુસી જઈને તેણે કહ્યું હતું: “હું ડીલીન્જર છું.” જાહેર પ્રજનો પહેલા નંબરનો દુશ્મન હોવા માટે તે મગરૂર હતો. તેણે ખેડૂતને કહ્યું: “હું તમને હંરોન કરવા માગતો નથી પણ હું ડીલીન્જર છું એ વાત ખરી છે.”

ડીલીન્જર અને રોકફેલર વચ્ચેનો તફાવત બન્નેની મહત્વતા માટેની લાગણીના પ્રકારનોજ છે.

ઘણા નામાંકિત માણસો પોતાની મહત્તા બતાવવા માટે વલખાં મારતા હતા તેના અનેક દાખલા ઇતિહાસમાં નોંધાયેલા છે. જ્યોર્જ વોશીંગટનને પણ “હીઝ માઈટીનેસ, ધી પ્રેસીડેન્ટ ઓફ ધી યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સ”—His Mightiness, The President of the

United States-તરિકે ઓળખાવાનું પસંદ હતું; કાલંબસે “એડમીરલ ઓફ ધી ઓસન એન્ડ વાઇસરોય ઓફ ઈન્ડિયા (Admiral of the Ocean and Viceroy of India)” ના ખીતાબ માટે આજીજી કરી હતી; જે કાગળ પર “હર ઈમ્પીરીઅલ મેજેસ્ટી”—Her Imperial Majesty-ચપ્પો ન લખાયા હોય તેવા કાગળ ફેડવાની કેથેરાઈન ધી ગ્રેટ સાફ ના પાડતી હતી અને વ્હાઈટ હાઉસમાં મીસીસ લીકન તેની રજા સિવાય મીસીસ ગ્રાંટ ખુરશી પર બેસતી તો તેણી પર વાધજીની પેટું છેડાતી અને બખાળતી: “હું તમને કહું નહિ ત્યાં સુધી મારી સામે બેસવાની તમારી મક્કુર શું ?”

ઉત્તર ધ્રુવના બરફના પર્વતોને પોતાના નામ આપવાની શરતે અમેરીકન કરોડપતિઓએ એડમીરલ બીર્ડને નાણાની મદદ કરી હતી અને પેરીસને પોતાનું નામ આપી પોતાનું નામ અમર કરવા સિવાય વીક્ટર હ્યુગોની બીજી કોઈ તમન્ના ન હતી. શાયરન શાયર શેક્સ-પીઅરે પણ પોતાના કુટુંબ માટે ઉમરાવપદ મેળવીને પોતાની મહત્તા વધારવાની કોશિષ કરી હતી.

કેટલીકવાર બીજાઓની દિલસાજી મેળવીને પોતાની અગત્યતા બતાવવા માટે કેટલાક માણસો બીમાર પડી જાય છે. દાખલા તરિકે અમેરિકાના પ્રેસીડન્ટની પત્ની મીસીસ મેકેનલી ! પોતાનો ધણી પોતાના બીજાના પાસે બેસી તેના માથા પર હાથ ફેરવી કલાકોના કલાકો બેસી રહે અને રાજવહીવટના અગત્યના કામો તરફ બેદરકાર બને તે જોઈને મીસીસ મેકેનલી રાજ થતી હતી. તેણીના દાંત બેસાડવામાં આવે ત્યારે પણ તેનો ધણી હાજર હોવો જોઈએ એવી તેણીની તીવ્ર અભિલાશ હતી અને એક વાર જોન હે સાથેની મુલાકાત માટે તે તેણીને કેન્ડીસ્ટને ત્યાં મૂકી ગયો ત્યારે તેણીએ મોટું ગોધીઆફ મચાવ્યું હતું.

પોતાની મહત્વતાની લાગણીને સંતોષવા માટે બીમાર પડી જનાર એક ચંચળ, જીવાન સ્ત્રીનો દાખલો આપતાં મેરી રોબર્ટસ રાઈન હાર્ટે મને એક વાર કહ્યું હતું કે “એક દિવસ આ સ્ત્રીને પોતાની ઉમરનો ખ્યાલ આવતાં એમ લાગ્યું કે તેણી કદિ પરણી શકશે નહિ. એકલવાઈ કુવારો જીંદગીનો ખ્યાલ આવતાં તેણી બીમાર પડી ગઈ અને દશ

વરસ સુધી તેની માતાએ તેણીની સારવાર કરી. આખરે તે માતા આપડી મરણ પામી ત્યારે પેલી સ્ત્રી થોડાક દિવસ પડી રહી પણ પછી બેઠી થઈ ને સારી થઈ ગઈ.”

કેટલાક તખીઓ જણાવે છે કે પાગલપણાની તરંગી દુનીઆમાં પોતાની મહત્વતાની લાગણી સંતોષવા માટે કેટલાક માણસો દિવાના બની જાય છે. આવા કમનસિબો વાસ્તવિક દુનિયામાં પોતાની લાગણી સંતોષી શકતા નથી. અમેરિકાની હોસ્પીટલોમાં બધા દરદોથી પીડાતા દરદીઓની સંખ્યા કરતાં માનસિક રોગીઓની સંખ્યા વધારે હોય છે. ન્યુયોર્ક શહેરમાં વસતા પંદર વરસની ઉંમરના નરનારીઓમાં વીસમાંથી એક જણ સાત સાત વરસ દિવાનાશાળામાં પસાર કરે છે.

આવા પાગલપણાનું કારણ શું હશે ?

આવા સવાલનો કોઈ અચાનક જવાબ આપી શકે નહિ પણ આપણે જાણીએ છીએ કે ગરમીના રોગોથી મગજના તંતુઓ તુટી જવાથી માણસ દિવાનો થઈ જાય છે. માનસિક રોગના દરદીઓમાંના અરધા મગજની બીમારી, શરાબપાણ, ઝેર, માથામાં ઈજા, ગરમીના રોગ, વિ. થી દિવાના થાય છે. પણ બીજા અરધા પાગલોને કોઈ પણ જાતની મગજની બીમારી હોતી નથી. આવા પાગલોના મરણ બાદ તેમના મગજ તંતુઓ સુક્ષ્મદર્શક યંત્ર (microscope) થી તપાસતાં તદન નિરોગી માણસ પણ હતા.

ત્યારે આ લોકો કેમ દિવાના થાય છે ?

એક મોટી દિવાનાશાળાના વડા તખીબને મેં થોડા વખત પર ઉપલો સવાલ પૂછ્યો હતો. પાગલપણા વિષે ઉંચામાં ઉંચો અભ્યાસ કરી નામના મેળવનાર આ ડાક્ટરે ખુલ્લા દીલે કપૂલ કર્યું કે તે લોકો શા માટે દિવાના થઈ જાય છે તે જાણતો નથી. દિવાનાપણાનું ખાત્રી-ભર્યું કારણ કોઈ જાણતું નથી, પણ આ તખીબ મને જણાવે છે કે ઘણા દિવાનાઓ પાગલ હાલતમાં જેવી મહત્વતાની લાગણી અનુભવે છે તેવી વાસ્તવિક દુનિયામાં તેઓએ કદિ અનુભવી ન હતી. તેમણે મને કહેલો નીચેનો કાસ્સો નોંધવા જોગ છે:

“મારી એક દરદીનું સંસારી જીવન કરણાજનક નીવડ્યું હતું. તેણીને પ્રેમ, જાતિય સંતોષ (sexual gratification), અચ્ચાં ને સામાજિક પ્રતિષ્ઠા જોઈતાં હતાં: પણ તેણીની બધી આશાઓ ધૂળમાં મળી. તેણીનો ધણી તેને ચાહતો નહોતો. તે તેની સાથે ભોજન લેવા પણ બેસતો નહિ. તેણીને કંઈ અચ્ચાં થયા નહિ—તેણીનો સમાજમાં કંઈ દરજ્જો ન હતો. અંતે તેણી દિવાની બની ગઈ—દિવાનાપણામાં તેણી એમ માને છે કે તેણીએ પોતાના ધણીને છુટા છોડા આપી પોતાનું અસલ નામ ધારણ કર્યું છે. હવે તેણી માને છે કે તેણી કાઈ અંગ્રેજ ઉમરાવને પરણી છે અને તેણીને લેડી સ્મીથને નામે બોલાવવાની માગણી કરે છે. તેણી દિવાનાપણાના ખ્યાલમાં માને છે કે તેણીને રોજ રાતે નવું બાળક અવતરે છે. જ્યારે જ્યારે હું તેણીને મળવા જાઉં છું ત્યારે તેણી કહે છે: “ડાકટર, ગઈ રાતે મને એક અચ્ચું આવ્યું.”

વાસ્તવિક દુનિઆમાં તેણીની આશાની ઈમારત તુટી પડી હતી. પણ દિવાનાઓની કલ્પના સૃષ્ટિમાં તેણી પોતાને મનગમતો મહેલ બાંધવાને શક્તિવાન થઈ છે.

ગજબનાક ? કરણાજનક ? તમે ગમે તે કહો, પણ આ બાઈનો ડાકટર કહે છે કે “ફક્ત એક આંગળી હલાવવાથી પણ આ બાઈ શાણી થતી હોય તોપણ હું તેણીને શાણી બનાવીશ નહિ. દિવાની હાલતમાંજ તે ધણી સુખી છે.”

એક વર્ગ તરિકે પાંગલો આપણા કરતાં વધારે સુખી છે. ધણા માણસો દિવાની હાલતમાં ચમન કરે છે. અને શા માટે ચમન નહિ કરે ? તેઓના જીવનની બધી મુશ્કેલીઓનો અંત આવી ગયો છે. તેઓ દશ લાખનો એક લખી શકે છે. વાસ્તવિક જગતમાં જે ન મળ્યું તે તેઓ પાગલપણાની સ્વપ્નસૃષ્ટિમાં (dream land) મેળવી શક્યા છે.

મારી જાણ મુજબ જગતમાં ફક્ત બેજ માણસો એવા છે કે જેઓ દર વરસે દશ લાખ ડૉલરનો પગાર મેળવે છે. એક વોલ્ટર ક્રીઝલર અને બીજો ચાર્લ્સ શ્વેબ ।

એન્ડુ કારનેગીએ ચાર્લ્સ શ્વેબને દર વરસે દશ લાખ યાને રોજના ત્રણ હજાર ડોલરથી વધારે રકમનો પગાર શા માટે આપ્યો હશે ?

શું ચાર્લ્સ શ્વેબ અસાધારણ પ્રતિભા (gifts) વાળો માણસ હોવાથી એન્ડુ કારનેગીએ તેને આવો બાદશાહી પગાર આપ્યો હશે ? નહિ. સારું શું પોલાદની બનાવટનો શ્વેબ ઉત્તાદ હતો ? નહિ. નહિ. ચાર્લ્સ શ્વેબે પોતે મને કહ્યું હતું કે તેના હાથ નીચેના કારિગરો પોલાદની બનાવટ વિષે તેના કરતાં વધારે જ્ઞાન ધરાવતા હતા.

શ્વેબ કહે છે કે માણસો સાથે કામ લેવાની તેની લાયકાતને લીધે તેને આવો મોટો દરમાયો મળતો હતો. બીજા માણસો પાસે કામ લેવાની તેની પધ્ધતિ એટલી બધી ઉમદા છે કે તેનાજ શબ્દોમાં તે અત્રે રજુ કરવામાં આવે છે. તેના નીચેના સોનેરી વાક્યો તખ્તીમાં જડાવીને દુનીઆના દરેક ઘર, શાળા, દુકાન અને ઓશીસમાં હંમેશ માટે ટાંગી રાખવા જોઈએ. બાળકો પાસે અમુક રાજા ક્યારે મરી ગયો તેની તારીખ અથવા ખ્રીસ્તીમાં કેટલા ઈય વરસાદ પડ્યો તેની ગોખણપટ્ટી કરાવવાને બદલે તેઓને ચાર્લ્સ શ્વેબના સોનેરી શબ્દો મ્હોડે કરાવવા જોઈએ કે જેથી તેમના જીવનમાંજ પરિવર્તન થઈ જાય. ચાર્લ્સ શ્વેબ કહે છે :

“બીજા માણસોમાં ઉત્સાહ જગત કરવાની મારી શક્તિને હું મારી અમૂલ્ય મીલકત સમજું છું. દરેક માણસમાં રહેલું ઉત્તમ તત્વ ખીલવવાનો રસ્તો તેની પ્રશંસા કરી તેને ઉત્તેજન આપવાનોજ છે.

“પોતાના ઉપરીઓના ટીકાથી માણસની અભિલાશા જેટલી મરી જાય છે તેવી કાંઈ ચીજથી મરી જતી નથી. હું કોઈનો દોષ શોધતો નથી. કાંઈની ટીકા કરતો નથી. માણસને કામ કરવાનો ઉત્સાહ આવે એવી રીતે તેની સાથે વર્તન રાખવામાં મને શ્રદ્ધા છે અને તેથી હું પ્રશંસા કરવાને આતુર રહું છું અને ખોડ કાઢવાનું પસંદ કરતો નથી. મને કંઈ પણ પસંદ પડે તો હું ઉદારતાથી અને દિલોજન જગરે તેની તારીફ કરું છું.”

શ્વેબ આ રીતે કામ લે છે. પણ સામાન્ય માણસ તેનાથી ઉલટીજ રીતે વર્તે છે. જો તેને કંઈ ચીજ નહિ ગમે તો તે બબડવા

માંડે છે—ઠપકા આપે છે—સામાનો દોષ કાઢે છે અને જો તેને કોઈ ચીજ ગમી જાય તો તે તદ્દન મૂગો રહે છે.

શ્વેત પોતાનો અનુભવ રજુ કરતાં કહે છે કે “જગતના જુદા જુદા ભાગોમાં ઘણા મહા પુરૂષોના સમાગમમાં હું આવ્યો છું; પણ એક માણસ ગમે તેટલો મહાન દરજ્જે ધરાવતો હોય છતાં તેની ટીકા કરવાને બદલે તેના કામની તારીફ કરવાથી તે જેટલું સાફ કામ આપી શકે છે તેટલું સુંદર કામ બીજા કોઈ પણ રીતે આપી શકતો નથી.”

એન્ડ્રુ કારનેગીના ચમત્કારિક વિજયનું આ મુખ્ય કારણ હતું. કેમ કે કારનેગી જાહેરમાં અને ખાનગીમાં પોતાના સાથીઓની પ્રશંસા કરતો હતો.

પોતાની કબર પરની તખ્તી પરના લેખમાં પણ કારનેગીએ પોતાના સાથીઓની પ્રશંસા કરી છે. તેની કબર પર લખ્યું છે કે “પોતાના કરતાં વધારે હુશીઆર માણસોને પોતાની આસપાસ ભેગા કરવાની કલા જાણનાર અહિં સૂતો છે.”

માણસો સાથે કામ પાડવામાં ફતેહ મેળવવાની રોકફેલરની આવી પણ બીજાના કામની દિલોળન તારીફ કરવાની હતી. દાખલા તરિકે તેના એક ભાગીદાર એડ્વર્ડ ટી. બેડ્ફોર્ડ દક્ષીણ અમેરીકામાં ભૂલભરી ગણતરીથી ખરીદી કરીને દશ લાખ ડોલરની ખોટ કરી ત્યારે રોકફેલરે તેને ઠપકા આપ્યા હતા: પણ નહિ. તે જાણતો હતો કે બેડ્ફોર્ડ અને તેટલી સંભાળથી કામ કરીને હવે આ પ્રકરણ બંધ કરીને રોકફેલરે બેડ્ફોર્ડની તારીફ કરવાનું બીજું કારણ શોધી કાઢ્યું અને મજકુર સોદામાં રોકાયેલી થાપણમાંથી ૬૦ ટકા રકમ બચાવી લેવા માટે તેણે બેડ્ફોર્ડને મુઆકબાદી આપી.

બ્રોડવેની રંગભૂમિના રાજા ઝીગરીલ્ડે “અમેરિકન રમણીને કીર્તિવંત બનાવવાની” (to glorify the American girl) કુનેહથી ભારી વિખ્યાતી મેળવી હતી. જે છોકરી તરફ કોઈ નજર પણ ન ફેંકે એવી છોકરીને વારંવાર રંગભૂમિ પર ઉતારીને તેણે તેને રૂપરૂપની પરી જેવી બનાવી પ્રેક્ષકોને ગાંડા ઘેલા કરી મૂક્યા હતા. તે પ્રશંસા અને વિશ્વાસની કિમ્મત જાણતો હોવાથી, સ્ત્રી સન્માન (gallantry) ની તેની ભાવનાથી

તે અનેક સ્ત્રીઓને તેઓની ખુબસુરતીનું ભાન કરાવતો હતો. તે વહેવાર વેપારી હતો. “કોરસ ગર્લ્સ” નો પગાર દર અડવાડીએ ફક્ત ૩૦ ડોલર પરથી વધારી તેણે ૧૭૫ ડોલરનો કરી આપ્યો હતો. સાથે સાથે તે સ્ત્રીઓનો પુનરી (chivalrous) પણ હતો. ફોલીઝમાં નાટકની પહેલી રાતે તે રંગભૂમિ પર ઉતરનારા મુખ્ય પાત્રો પર મુખ્યારકબાદીના તાર મોકલતો અને “શે” માંની દરેક “કોરસ ગર્લ” ને અમેરીકન સ્ત્રીઓના માનીતા ગુલામના ગજરાઓની નવાજેશ કરતો.

એક વાર મને અપવાસ કરવાનો ધખારો લાગવાથી છ દિવસ મુધી મેં કંઈ ખોરાક લીધો નહોતો એ કામ મુશ્કેલ હતું. બીજા દિવસ કરતાં છઠ્ઠા દિવસે મને ઓછી ભૂખ લાગી હતી અને છતાં જ્ને આપણે આપણા કુટુંબીઓ અથવા નોકરોને છ છ દિવસ ભૂખ્યા રાખીએ તો તેને એક ગુનહો ગણીએ છીએ: તો પછી આપણાં કુટુંબીઓ, નોકરો અને મિત્રો ખોરાક કરતાં પણ જે ચીજ માટે વધારે ટળવળે છે તે ન આપવાના ગુનહાને શાની ઉપમા આપવી ? આ અતિ જરૂરી વસ્તુ તે તેઓની દિલોગ્ગત તારીફ છે.

“રીયુનીઅન ઈન વીએના” (*Reunion in Vienna*) નામના નાટકમાં આલ્ફ્રેડ લાન્ડે પાર્ટ ભજવી નામ કાઢ્યું સારે તેણે કહ્યું હતું કે “મારા પોષણ માટે મને આત્મ સન્માન (self esteem) ની જેટલી જરૂર છે તેટલી કોઈ ચીજની જરૂર નથી.”

આપણે આપણા બાળકો, મિત્રો અને નોકરોના શરીરનું પોષણ કરીએ છીએ. પણ તેઓના આત્મ સન્માનનું પોષણ કરવાની ક્યારે કાળજી રાખીએ છીએ ? આપણે તેઓના શરીરમાં શક્તિ લાવવા તેમને પૌષ્ટિક ખોરાક આપીએ છીએ, પણ પ્રભાતના તારાઓના મધુર સંગીતની પેઠે તેઓના કાનમાં હરદમ ગુંગ રહે એવી રીતે તેઓની પ્રશંસાના મીઠા શબ્દો ઉચ્ચારવામાં કંજુસાઈ બતાવીએ છીએ.

આ વાંચીને કેટલાક વાંચકો હમણાંજ મનમાં બબડતા હશે: “આહ ! આવી વાતો બહુ સાંભળી. એમાં નવું શું છે ? ખુશામદ ખુદને પણ પ્યારી હોય છે. પણ એ પાણીએ વાલ ચડતા નથી. સુધ્ધિશાળી માણસોમાં ખુશામદ ખપ લાગતી નથી.”

સમજી માણસોમાં ખુશામદ જવલ્લેજ ઉપયોગી નીવડે છે, એ વાત ખરી છે. ખુશામદ સ્વાર્થી, અપ્રમાણિક અને લાગણીહીન હોય છે. તે નિષ્ફળ જાય છે તે નિષ્ફળ જવીજ જોઈએ; જો કે કેટલાક એવા માણસો પણ હોય છે કે જેઓ ભૂખ્યા દુકાળીઓ ધાસ ચારો પણ ખાઈ જાય છે તેમ તેઓ ગમે તેવી ખુશામદ પસંદ કરે છે.

અનેક રૂપસુંદરીઓના જીવનની ચોરી કરી અનેક રમણીઓને પોતાના પ્રેમમાં ફસાવનારા દીવાની બીરાદરો (Mdivani Brothers) લગ્નના બજારમાં આટલા બધા ફોટોમંદ કેમ થયા હતા? અમેરિકાની બજાએ રૂપાળી શીલમ સ્ટાર, એક જગવિખ્યાત નાચનારી અને કરોડોની વારસ બારબરા કુટુંબ આ કહેવાતા “શાહનદા”ઓને શા માટે પરણી ગઈ હતી? તેઓમાં એવું શું જાદુ ભર્યું આકર્ષણ હતું?

“લીબર્ટી” (Liberty) નામના માસિકમાંના એક લેખમાં એડલા રાજર્સ સેટ જોન્સ કહે છે કે “સ્ત્રીઓનો દિવાની ભાઈઓ પરનો મોહ ધણુને મન જીગ જીગ જીનો બેદ છે.....”

દુનિયાદારીની અનુભવી, મરદોને પીછાનનારી અને મહાન કલાકાર પોલા નેત્રીએ એક વાર મને આ બેદ સમજાવ્યો હતો. પોલા નેત્રીએ મને કહ્યું હતું કે “આ બે ભાઈઓ ખુશામદ કરવાની કલા જેટલી સમજે છે તેટલી કોઈ મરદ સમજતો નથી. આજના વાસ્તવિક (realist) અને રમુજી જમાનામાં ખુશામદની કલા લગભગ ભૂલી જવાઈ છે. પણ દિવાની ભાઈઓ તે જાણે છે અને તેટલા માટેજ સ્ત્રીઓ તેઓ પર મરી શીટે છે.”

મહારાણી વિક્ટોરીઆને પણ ખુશામદ વ્હાલી હતી. ડીઝરાઈલીએ એકરાર કર્યો છે કે મહારાણી સાથે કામ પાડતાં તે મરકાનો વધારે ઉપયોગ કરતો હતો. પણ વિશાલ ખ્રિટિય સલ્તનત પર હકુમત ચલાવનાર આ મુત્સદી ધણોજ સંસ્કારી, ચાલાક અને ખંધો (adroit) માણસ હતો. રાજદારી ક્ષેત્રમાં તે પ્રતિભાસંપન્ન (genius) હતો એટલે તેણે ખુશામદ કરીને પણ પોતાનો હેતુ સફલ કર્યો, પણ સામાન્ય માણસથી તેમ ઘર્ષ શકે તેમ નથી. વખત જતાં ખુશામદ લાભ કરતાં વધારે હાનિ કરે છે.

પુશામદ બનાવટી સીકા જેવી છે કે જે સીકો બજારમાં ચલાવવા જતાં પોલીસ ચાવડી પર જવાનો ભય રહેલો છે.

પ્રશંસા અને પુશામદ વચ્ચેનો તફાવત તરત સમજી શકાશે. પ્રશંસા પ્રમાણિક હોય છે—પુશામદ અપ્રમાણિક હોય છે. પ્રશંસાના શબ્દો જગરમાંથી નીકળે છે—પુશામદીઆ વાક્યો ઓઠપરથીજ બહાર આવે છે—એક નિઃસ્વાર્થી છે ન્યારે બીજામાં સ્વાર્થ છે. પ્રશંસાને બધા પસંદ કરે છે—પુશામદને જગત્ ધિક્કારે છે.

મેક્સિકો શહેરમાં ચાપુલ્ટેપેક (Chapultepec Palace) મહેલમાં થોડા વખતની વાત પર મેં જનરલ ઓબ્રેગનનું બાવલું જોયું હતું જેની નીચે જનરલની શીલસુશ્રીનું નીચેનું વાક્ય કોતરેલું હતું: “તમારા પર હક્કો કરનારા દુશ્મનોથી ડરતા ના: પણ તમારી પુશામદ કરનારા મિત્રોથી સાવધ રહેજો.”

હું તમને કોઈની પુશામદ કરવાની સલાહ આપતો નથી. હું તો તમને જીવન જીવવાનો નવો માર્ગ બતાવવા માગું છું.

શહેનશાહ પાંચમા જ્યોર્જ બર્કિંગહામ પેલેસમાં પોતાના વાંચનગૃહ (study) માં છ મુદ્રાલેખો ટાંગેલા છે જેમાંના એકમાં જણાવ્યું છે કે “મને એવી શુદ્ધિ આપો કે હું સસ્તી કીર્તિ સ્વીકારૂં પણ નહિ ને કોઈને આપું પણ નહિ. (Teach me neither to proffer nor receive cheap praise.)” સસ્તી કીર્તિ એટલેજ પુશામદ! એક વાર મેં પુશામદની વ્યાખ્યા વાંચી હતી તે નોંધવા જોગ છે. “એક માણસ પોતાને માટે જે ધારતો હોય તેજ બીજાને માટે કહે તેનું નામ પુશામદ !”

રાહફ વાદડો ઈમરસન લખી ગયો છે કે “ગમે તે બાધા વાપરો પણ તમે જેવા હશે તેવાજ શબ્દો તમારા મ્હોમાંથી બહાર આવશે.”

જો પુશામદથીજ કામ થતું હોય તો આપણે બધાજ મસ્કો મારવામાં ઉત્તાદ બની જઈશું. પણ પુશામદ એક બલ છે—માણસ જાતની મોટામાં મોટી ખામી છે.

આપણે કોઈ ખાસ સવાલના વિચારમાં રોકાયેલા હોતા નથી ત્યારે આપણે આપણો દૃષ્ટિકોણ વખત આપણા પોતાના વિષે વિચાર કરવામાં ગાળીએ છીએ; પણ આપણી જાત વિષેનો વિચાર માંડી વાળીને બીજાઓના સદગુણોનો વિચાર કરવાની ટેવ પાડીશું તો આપણને કોઈની ખોટી અને સરતી પ્રશંસા કરવાની જરૂર પડશે નહિ.

ધર્મરસન કહે છે: “દરેક માણસ કોઈને કોઈ વાતમાં મારા કરતાં ચઢીઆતો છે. એ ચઢીઆતાપણથી હું તેને પીછાનતાં શીખું છું. (Every man is my superior in some way. In that, I learn of him.)”

જો ધર્મરસન જેવા વિદ્વાનના આવા હાથ હોય તો પછી મારી ને તમારી તો વાતજ શી કરવી? આપણી લાયકાતો અને આપણી જરૂરી-આતોનો વિચાર બંધ કરી બીજાઓના સદગુણો શોધી કાઢો—ખુશામદને બૂલી જાઓ—ખરા જીગરથી પ્રમાણિકપણે સામા માણસના સદગુણની ઉદાર પ્રશંસા કરો અને હું જાતી ઠોકરીને કહું છું કે લોકો તમારા શબ્દોને અમૂલ્ય ગણીને જીવનભર પોતાના જીવનમાં સાચવી રાખશે.

લોકો સાથે કામ પાડવાના મુખ્ય સિધ્ધાંતો

પ્રકરણ ૩ જું.

તમારે આખી દુનિયા સર કરવી છે ?

દરેક ઉનાળામાં માછલાં પકડવા માટે મેઈન શહેરમાં જવાનો મારો નિયમ છે. મને પોતાને તો સ્ત્રાબેરી અને મલાઈ બાવે છે. પણ માછલીઓને મારી માનીતી ચીજો બાવતી નથી. માછલાંઓને જીવડાં ખાવાનો શોખ હોય છે, એટલે હું મને બાવતી ચીજોનો વિચાર કરતો નથી પણ માછલીઓના શોખનો વિચાર કરીને “હુક” પર સ્ત્રાબેરીને બદલે એક બે જીવડાં બેરવીને માછલીને લલચાઉં છું.

જો માછલાંને લલચાવવા માટે આટલો વિચાર કરવો પડે છે તો પછી માણસોને આકર્ષવા માટે શા માટે ખ્યાલ ન રાખવો ?

લોઈડ જ્યોર્જે આ વર્ણિકરણ વાપર્યું હતું. લડાઈ વખતના બધા નેતાઓ—વીલ્સન, આર્લેડો, અને કલેમેન્શોને સત્તા પરથી પદબ્રજ કરી પ્રજા ભૂલી ગઈ ત્યારે લોઈડ જ્યોર્જ શી રીતે સત્તાની ગાદી પર ટકી રહ્યો, એવા સવાલના જવાબમાં ઇટનના માજી વડા* પ્રધાને જણાવ્યું હતું કે લોકોને રાજ રાખવાની કલા હું જાણું છું તેથી મારી સત્તા ટકી રહી છે.

આપણી પોતાની જરૂરીઆતોના રાગડા શા માટે ગાયા કરવા જોઈએ ? તેમ કરવામાં મૂખાઈ છે—નાદાની છે. અલબત્ત, તમને શું જોઈએ છે તેમાં તમને હંમેશા રસ પડે છે પણ બીજા કોઈને એ વાતમાં રસ નથી. બીજાઓ પણ તમારા જેવાજ છે. આપણે બધા આપણને જોઈતી ચીજોમાંજ રસ ધરાવીએ છીએ.

પણ આ દુનિયામાં બીજાઓ પર લાગવગ ચલાવવાનો એક માત્ર

રસ્તો તેઓને શું જોઈએ છે તેની વાત કરી તેઓને જોઈતી વસ્તુઓ કેવી રીતે મેળવવી તેનો રસ્તો બતાવવાનો છે.

હવે તમે કોઈ પાસે કંઈ કામ કરાવવા માગતા હો ત્યારે આ વાત યાદ રાખજો. દાખલા તરીકે તમારો દીકરો સીગરેટ પીએ તે તમને ગમતું નહિ હોય તો તેને ઉપદેશ આપવા ના બેસતા પણ તેને હસીને કહેજો કે “બેટા, સીગરેટ પીવાનો શોખ તું કરવા જશો તો મરદાના રમતજમતમાં ફતેહ મેળવતા રહી જશો.”

બાળકો, ઢોરો યા ચીમ્પાનઝી વાંદરા સાથે કામ પાડવાનું હોય તો પણ આ નિયમ યાદ રાખજો. એક વાર ઈમરસન અને તેના બેટાએ એક વછેરાને ધાસના મેદાનમાંથી તબેલામાં લઈ જવાની કોશિષ કરી હતી. તેઓને વછેરાને શું જોઈએ છે તેનો ખ્યાલ નહોતો એટલે ઈમરસને વછેરાને આગળથી ખેંચવા માંજો અને તેના બેટાએ પાછળથી ધક્કા મારવા માંજા. પણ વછેરો તો ત્યાંને ત્યાંજ ઉભો રહ્યો. એક આઈરીશ નોકરડીએ આ બાપ દીકરાનો તમાશો જોયો. તેણી વિદ્વાત બધી નિબંધો લખવાની બુદ્ધિ ધરાવતી નહોતી; પણ આ પ્રસંગે તેણે વછેરાની લાગણી સમજવા માટે ઈમરસન કરતાં વધારે અકકલ બતાવી. તેણીએ મમતા ભરી રીતે વછેરાનાં મોઢામાં પોતાની આંગળી મૂકી અને વછેરો તેણીની આંગળી ચાટતો ચાટતો તબેલામાં ચાલ્યો ગયો.

જનમ્યા પછી આપણે જે પણ કામ કરીએ છીએ તે કંઈને કંઈ જરૂરીઆત સંતોષવા માટે કરીએ છીએ. શું માણસ સખાવત પણ પોતાની જરૂરીઆત સંતોષવા માટે કરે છે ? હા. સખાવત પણ ઉપલા નિયમમાં અપવાદ રૂપ નથી. તમે રેડ ક્રોસ યા બીજા કોઈ સખાવતી ફંડમાં નાણા ભરો છો, કારણ તમે દુઃખીને મદદ કરવા માગો છો : તમે નિઃસ્વાર્થી બનીને કંઈ ખુદાઈ સેવા કરવા ચાહો છો. “મારા ભાઈઓમાંથી એકને પણ તું કંઈ મદદ કરશે તે મનેજ મદદ કરેલી ગણશે.” (Inasmuch as ye have done it unto one of the least of these my brethren, ye have done it unto me.)

તમને સો ડોલર કરતાં દુઃખીઓની નિઃસ્વાર્થ સેવા કરવાની લાગણીની વધારે કિંમત ન હોય તો તમે સખાવતમાં પૈસા આપવા તૈયારજ થવાના નથી. ના પાડતાં શરમ ઉપજવાથી અથવા કોઈની શરમાશરમીથી તમે સખાવતમાં નાણાં ભરો તે બનવા નોગ છે. પણ એક વાત દીવા જેવી સ્પષ્ટ છે કે તમને કંઈને કંઈ જોઈએ છે તે તેથીજ તમે સખાવતમાં નાણાં ભરો છો. પછી તમારી જરૂરીઆત દુઃખીઓની સેવા કરવાની હોય या કોઈને રાજી કરવાની !

Influencing Human Behavior નામના પુસ્તકમાં પ્રોફેસર હેરી એ. ઓવરચીટ કહે છે કે “આપણી મુખ્ય ઇચ્છામાંથી કર્તવ્ય જન્મે છે. અને વેપારમાં, ઘરસંસારમાં, શાળા પાઠશાળામાં या રાજદ્વારી ક્ષેત્રમાં જો બીજાઓ પાસે કંઈ કામ કરાવવું હોય તો તે કામ કરવાની આતુર ઇચ્છા તેનામાં પ્રગટ કરે. જે આવી ઇચ્છા જાગ્રત કરી શકે છે તે આખી દુનિયાને પોતાની બનાવે છે. જે તેમ કરી શકતો નથી તે એકલો પડી જાય છે.”

એન્ડ્રુ કારનેગી ગરીબીમાં સબડતો એક સ્કૉલ છોકરો હતો. કલાકના ફક્ત બે સેન્ટ (એક આનો) ના પગારે તેણે જીંદગીની શરૂઆત કરી હતી અને પાછળથી ૧૬ કરોડ ૫૦ લાખ ડોલરની સખાવત કરી હતી. આ અબજપતિ જીવનની શરૂઆતમાંજ સમજી ગયો હતો કે બીજાઓને જોઈતી વસ્તુઓની વાત કરવાથીજ તેઓ પર લાગવગ મેળવી શકાય છે. ફક્ત ચાર વરસ સુધીજ તેણે નિશાળમાં અભ્યાસ કર્યો હતો; પણ લોકોને આકર્ષવાની વિદ્યા તે જાણી ગયો હતો.

દાખલા તરિકે એન્ડ્રુ કારનેગીની સાળી પોતાના બે બેટાઓ માટે ધણી ચિંતાતુર હતી. આ બે છોકરા ચેલમાં પોતાનાજ કામમાં ગુલતાન રહેતા હોવાથી પોતાની માતાના કાકલુદીભયો કાગળોનો જવાબ વાળવાની પણ પરવા કરતા નહિ.

કારનેગીએ આ છોકરાઓ પાસે કોઈ પણ જાતની અરજ વિના વળતી ટપાલે જવાબ મેળવવા માટે સો ડોલરની શરત બધી. કોઈએ તેની બેટીંગ સ્વીકારી એટલે તેણે પોતાના બત્રીજાઓ પર એક સામાન્ય

કાગળ લખી જણાવ્યું કે “આ સાથે દરેક જણ માટે પાંચ પાંચ ડોલરની બે નોટ બીડી છે.”

તેણે કાગળ ટપાલમાં રવાના કર્યો. પણ નોટ બીડવાના અખાડા કર્યા.

વળતી ટપાલે “ડીઅર અંકલ એન્ડુ” પર જવાબ આવ્યો—તેમાં “અંકલ” ના માયાળુ પત્ર માટે આભાર માનવામાં આવ્યો અને પછી?—પછી શું લખ્યું હશે તે તમે કહી શકશો.

તમારે કાંઈ પાસે કંઈ કામ કરાવવું હોય તો તે તેને કહેવા પહેલાં વિચાર કરજો: “એ માણસ એ કામ કરવા માગે તે માટે મારે શું કરવું?” આ સવાલ તમારા મનને પૂછશે તો તમારી ધ્વજ પાર પાડવાની બીજાઓને અવિચારીપણે અરજ કરવાની ટેવ ભૂલી જશે.

ન્યુયોર્કના એક હોટલમાં દર વરસે ૨૦ દિવસ સુધી મારા ભાષણોની હારમાલા માટે હું હોટેલનો “બેલ રૂમ” ભાડે રાખું છું.

એક વાર મારી પાસે અગાઉના કરતાં ત્રણ ગણા ભાડાની માગણી કરવામાં આવી. મારા ભાષણો જાહેર થયા અને તે માટેની ટીકીટો વેચાઈ ગયા પછી મને આ ખબર આપવામાં આવી.

સ્વાભાવિક રીતે હું આટલું બધું ભાડું આપવાને રાજી નહોતો, પણ મારી ખુશી યા નાખુશી વિષે હોટેલવાલા સાથે વાત કરવામાં લાભ શો? તેમને વધારે ભાડું જોઈતું હતું; પણ તેઓ ભાડું ઓછું કરવાને તૈયાર કેમ થાય ?

બે દિવસ પછી હું મેનેજરને મળવા ગયો.

“તમારો પત્ર મળ્યો ત્યારે મને જરા આઘાત થયો.” મેં તેને કહ્યું: “પણ હું તમને બીલકુલ દોષ દેતો નથી. તમારી જગ્યાએ હું હોત તો હું પણ એવોજ પત્ર લખત. હોટેલના મેનેજર તરિકે તમારી ફરજ બની શકતો વધારે નફો મેળવવાની છે. જો તમે તેમ નહિ કરો તો તમને નોકરીમાંથી પાણીચું મળે અને તેમ થવુંજ જોઈએ. પણ તમે જે વધારે ભાડું માગો છો તેને વળગી રહેવાથી તમને પોતાને શું શું લાભ અને ગેરલાભ થશે તેની નોંધ કરો.”

મેં એક કાગળ પર બે ખાનાં પાડી એકમાં “લાલ” અને બીજામાં “ગેરલાલ” ના મથાળા લખ્યા.

લાલ

બોલ રૂમ ખાલી પડવાથી તમે તે ડાન્સ અને કન્વેન્શન્સ માટે ભાડે આપવાનો લાલ મેળવી શકશો. આ એક મોટો લાલ છે; કારણ કે ભાપણ કરતાં ડાન્સ વિગેરે માટે વધારે ભાડું મળે છે, અને ૨૦ દિવસ “બોલ રૂમ” શેકાઈ રહે તો તમને સારી જેવી ખોટ જાય.

ગેરલાલ

મારી પાસેથી વધારે નફો મેળવવા જતાં તમે તે ગુમાવી બેસશો કારણ કે વધુ ભાડું મને પરવડતું નથી એટલે હું કાઢી બીજા જગ્યા ભાડે રાખીશ.

મારા ભાપણોમાં કેળવાયલા અને સંસ્કારી લોકો આવે છે, એટલે તમારા હોટેલની જાહેર ખબર થાય છે. તમે છાપાઓમાં ૫૦૦૦ ડોલરની જાહેર ખબર આપીને પણ મારા ભાપણોમાં આવે છે તેટલા લોકોને આકર્ષી શકવાના નથી.

એક કાગળ પર ઉપરી બીના લખી તે પર વિચાર કરવાની અરજ કરી મેં રજા લીધી. બીજે દિવસે મને ખબર આપવામાં આવી કે મારી પાસે ૩૦૦ ટકાને બદલે ૫૦ ટકાનો વધારો લેવામાં આવશે.

ખ્યાલમાં રાખજો કે મને શું જોઈએ છે તે વિષે એક બોલ પણ બોલ્યા વિના મેં આ ઘટાડો મેળવ્યો હતો. સામા માણસને શું જોઈએ છે અને તે કેવી રીતે મળી શકે તેના મુદ્દા પર મેં આખી ચર્ચા ચલાવી હતી.

ધારો કે માણસાઈ ખવાસને અનુસરી ગુસ્સાથી લાલ પીળો થઈને મેં હોટેલમાં જઈને બરાડા પાડ્યા હોત કે, “તમે કહેવા શું માગો છો ? ટીકાટો વેચાઈ ગયા પછી તમે ૩૦૦ ટકા ભાડું વધારે માગો છો ? શરમ છે—ધિક્કાર છે. હું એક પાઈ પણ વધારે આપવાનો નથી.” હું આવો મીઠાઈ કરત તો શું પરિણામ આવત ? મારી ગુસ્સા ભરી દલીલ

સાંભળીને સામો માણસ શરૂ પર ચઢત અને બાકું વધારવાનું તેનું પગલું ગેરવાજબી અને અન્યાયી છે એમ પૂરવાર કરવા છતાં તે નમતું આપવાની સાફ ના પાડત.

માણસાઈ સંબંધ સુધારવો તે પણ એક સુંદર કલા છે. હેન્રી ફોર્ડ માનવ સંબંધ સુધારવા માટેની ઉત્તમ સલાહ આપતાં જણાવે છે કે, “જો ફતેહ મેળવવાની કોઈ પણ ચાવી હોય તો તે બીજા માણસનું દૃષ્ટિબિંદુ જાણી લઈને તેના અને તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી આખી પરિસ્થિતિનો વિચાર કરવાની યોગ્યતા છે.”

અમેરિકન કરોડપતિ અને મોટરોના રાજાની આ સલાહ એટલી બધી સુંદર છે કે તે ફરીથી મોટા અક્ષરમાં રજૂ કરવાનું મને મન થાય છે:—

“જો ફતેહ મેળવવાની કોઈ પણ ચાવી હોય તો તે બીજા માણસનું દૃષ્ટિબિંદુ જાણી લઈને તેના અને તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી આખી પરિસ્થિતિનો વિચાર કરવાની યોગ્યતા છે.”

આ વાત એટલી બધી સરલ, સાદી અને સ્પષ્ટ છે કે દરેક જણે તેનો વહેવારમાં અમલ કરવો જોઈએ, પણ અફસોસની વાત એ છે કે ૧૦૦ માંથી ૯૦ જણા સોમાંથી નેવું વખત આ મહત્ત્વની બીજાની અવગણના કરે છે.

આ વાતનો તમને પૂરાવો જોઈએ છે ? આ વાંચ્યા પછી તમારા પર ટપાલમાં આવતા પત્રો પર લક્ષ આપજો અને તમને જણાશે કે ધણા ખરા પત્રોમાં લખનારાઓ સામાન્ય અક્ષલ (common sense) નોજ અભાવ બતાવે છે. આખા અમેરિકામાં શાખાઓ ધરાવનારી એક જાહેર ખબર કરનારી કંપની (advertising agency) ના રેડીઓ ખાતાના ઉપરીએ લખેલો નીચેનો પત્ર ધ્યાનથી વાંચજો. આખા દેશના સ્થાનિક રેડીઓ સ્ટેશનોના મેનેજરો પર આ પત્ર રવાના કરવામાં આવ્યો હતો. વાંચકોની સગવડને ખાતર મજકુર પત્ર અંગ્રેજી અને ગુજરાતીમાં અત્રે આપવામાં આવ્યો છે અને તે વાંચતાં કેવા વિચારો ઉત્પન્ન થાય છે તેની નોંધ પણ સાથે આપવામાં આવી છે.

મી. જોન પ્લેન્ક

પ્લેન્કવીલ

ઈડીઆના

બ્રાહ્મ મી. પ્લેન્ક,

The—company desires to retain its position in advertising agency leadership in radio field.

“ રેડીઓના ક્ષેત્રમાં જાહેર ખર્ચ કરનારી એજન્સીઓમાં કંપની પોતાની આગેવાની નીલાવી રાખવા ઇચ્છે છે.”

(તમારી કંપની શું ઇચ્છે છે તેની કાને પરવા છે ? મને મારી જંગળ પડી છે. મારા ઘર પરનું ગીરાખત રદ કરી બેંક નાણા મારો છે, રાતના મજૂરો નિરાંતે ઉઘવા દેતા નથી, ગર્ભ કાલે શેર બજાર ગગડી ગયું હતું, સવારે હું ત્રેન ચુકી ગયો હતો, ગર્ભ રાતના ડાન્સમાં જોને મને આમંત્રણ કર્યું નહોતું, ડોક્ટર મારો પ્લેડ પ્રેશરનો રોગ વધી જવાની ધાસ્તી બતાવે છે. અને આવા ચિંતાતુર મગજે ઓશીસમાં આવતાં ઉપલા પત્રમાં ન્યુયોર્કનો એક માણસ તેની કંપનીની અભિલાશા શું છે તેની મને ખબર આપે છે. આવા પત્રથી કેવી છાપ પડે છે તેનું જો એ માણસને ભાન હોય તો તે જાહેર ખર્ચની એજન્સીનો ધંધો છોડી દઈને લેસ બોડવાનો ધંધો કરે તેજ બહેતર છે.)

This agency's national advertising accounts were the bulwark of the first network. Our subsequent clearances of station time have kept us at the top of agencies year after year.

“ પ્રગતિય જાહેર ખર્ચો આખા દેશના ખૂણેખૂણામાં પ્રસારવાની આ એજન્સીએ પહેલ કરી હતી. પાછળથી અમે દરેક રેડીઓ સ્ટેશન દ્વારા એટલી બધી જાહેરાતો કરી હતી કે દર વરસે બીજી બધી એજન્સીઓમાં અમે મોખરે રહ્યા હતા.”

[હં ! તમે ધણા મોટા, ધણા શ્રીમંત અને બધામાં આગેવાન છો એમ ! તેથી શું કહેવા માગો છો ? તમે મોટા ધનેતર હો તો પણ મને

તમારી શી પરવા છે ? જો તમારા બેજમાં જરાબી અક્કલ હોત તો તમે સમજી શકત કે મને હું કેટલો મોટો માણસ છું તેની પરવા છે—તમે કેવા મોટા છો તેમાં મને રસ પડતો નથી. તમારી આવી મોટી ગંજવર ફતેહોના બાંકા વાંચીને મને, હું તમારી આગળ કુછ ખીસાદનો નથી એમ લાગે છે.]

“We desire to service our accounts with the last word on radio station information.”

“અમે રેડીઓ મારફતે માલની જાહેરાત કરવાની પદ્ધતિને છેલ્લામાં છેલ્લી ઢાળની બનાવવા ચાહીએ છીએ.”

[તમે આમ કરવા માગો છો ને તમે તેમ કરવા માગો છો ! અરે મુરખના સરદાર ! તને શું જોઈએ છે અથવા મુસોલીનીને શું જોઈએ છે તેમાં મને રસ નથી. હું સાફસાફ કહી દેવા માગું છું કે મને શું જોઈએ છે તેમાંજ મને રસ પડે છે અને આ અક્કલ વગરના લવારામાં મને શું જોઈએ છે તેનો ઇસારો પણ નથી.]

Will you, therefore, put the—company on your preferred list for weekly station information—every single detail that will be useful to an agency in intelligently booking time.

“આ કારણસર તમે...કંપનીને અફવાડિક જાહેરાત માટે તમારા માનીતા ધરાકોની ટીપમાં મૂકશો કે જેની એક એક વિગત પ્રોગ્રામ નક્કી કરવા માટે ઉપયોગી થઈ પડશે.”

[માનીતા ધરાકોના લીસ્ટમાં નોંધાવું છે ? શું સફાઈ ? તમારી કંપનીની બીજીબી વાતો કરી તમે મને મગતરા જેવો ગણો છો અને ઉપરથી માનીતા ધરાક થવું છે ! આ માણસની નફટાઈ તો જુઓ કે તે જે મહેરબાની માગે છે તે માટે આભાર પણ માનતો નથી.]

“A prompt acknowledgment of this letter, giving us your latest doings will be mutually helpful.”

“આ પત્રનો વળતી ટપાલે જવાબ આપી તમારા છેલ્લા કામ-કાજની માહિતિ આપશો તો તે પરસ્પરને ઉપયોગી થઈ પડશે.”

[અરે ! મુરખના સરદાર ! જાણે ધરમાંનો કચરો રસ્તા પર ફેંકી દેતા હો તેમ તમે મારા પર એક જડ કાગળનો ટુકડો મોકલો છો અને જ્યારે હું જાતજાતની જંગલથી મુઝાયલો છું ત્યારે તમારા શુષ્ક, રસહીન કાગળનો વળતી ટપાલે જવાબ માગો છો ? વળતી ટપાલે એટલે શું ? તમે તમારા મનમાં શું સમજો છો ? તમે મને હુકમ કરનારા કોણ ? મને પણ તમારા જેટલોજ કામધંધો છે—નહિ હોય તો પણ હું મારી જાતને મોટો વેપારી સમજું છું. તમે કહો છો કે અમારો જવાબ “પરસ્પરને ઉપયોગી” થઈ પડશે. હું—આ જરા અછલની વાત છે; પણ મને શું લાલ થવાનો છે તે તો તમે જણાવ્યુંજ નથી.]

P. S. The enclosed reprint from the *Blankville Journal* will be of interest to you and you may want to broadcast it over your station.

તા. ક. “બ્લેન્કવીલ જર્નલ”માં છપાયેલો આ સાથે મોકલેલો લેખ તમને રસ લયો જણાશે અને તમે તે તમારા સ્ટેશન પરથી બ્રોડકાસ્ટ કરવાનું પસંદ કરશો.

[આખરે તાજે કલમમાં મને કંઈક રસ પડે એવી વાત આવી ખરી. શરૂઆતમાંજ તમે એ વાત કેમ ન જણાવી ? પણ જવા દો. કોઈ પણ માણસ જે આવીજ રીતે જાહેર ખબર કરવાનો હોય તો તેનું બેનું સડી ગયેલું હોતું જોઈએ. અમારા કામકાજની માહિતિની તમને જરૂર નથી: તમને એરંડીઆના જીલાબની જરૂર છે.]

વિચાર કરો કે જાહેર ખબરથી બીજાઓને અમુક માલ ખરીદવાને લલચાવનારા એક્ષપર્ટનો ધંધો કરનાર જે આવો પત્ર લખે તો પછી કાઢીઆ, કસાઈ અને ભડીઆરાઓ પાસેથી શાની આશા રાખવી ?

વેપારીઓનો માલ ચઢાવનારા મુકાદમનો ધંધો કરનારી એક કંપનીના સુપ્રીન્ટેન્ડન્ટનો આ બીજો પત્ર જુઓ. મારા વર્ગના એક

વિદ્યાર્થી મી. એડવર્ડ વરમીલેન પર તે લખવામાં આવ્યો હતો. પહેલા આ પત્ર વાંચો—પછી તેની વેપારી પર કેવી અસર થઈ તે હું જણાવીશ.

એ. ઝેરેગાઝ સન્સ, ઇનકોર્પોરેટેડ,

૨૮ ફ્રન્ટ સ્ટ્રીટ,

બ્રુક્લીન, એન. વાઈ.

મી. એડવર્ડ વરમીલેન નેગ—

ગૃહસ્થો,

દેશાવર મોકલવાના માલનો મોટો જથ્થો પાછલા પહોરે મોડેથી મળતો હોવાથી અમારા રેલ—રીસીવીંગ સ્ટેશન પરના કામકાજમાં મુશ્કેલી પડે છે. માલ મોડો મળવાથી તેના ઢગલા થઈ જાય છે, અમારા માણસોને મોડે સુધી રોકવા પડે છે, ભાર ગાડા મોડા થાય છે અને કોઈ વાર માલ પથ્થુ મોડો રવાના કરવો પડે છે. તા. ૧૦મી નવેમ્બરે તમારી કંપનીના ૫૧૦ દાગીના અમને પાછલા પહોરે ૪-૨૦ વાગે મળ્યા હતા.

માલ મોડો મળવાથી તે મોકલતાં ઢીલ થવા પામે તે દુર કરવા માટે અમે તમારો સહકાર માગીએ છીએ. જે દિવસે તમે વહાણ પર માલ ચઢાવવાના હો તે દિવસે તમારા ગાડાં અહિં જલદી મોકલવા અથવા બપોર સુધીમાં દાગીના રવાના કરવાની મહેરબાની કરશો ?

આવી ગોઠવણ કરવાથી તમને એ લાભ થશે કે તમારા ગાડાં જલદી ખાલી કરવામાં આવશે અને તમારો માલ જે દિવસે મળે તેજ દિવસે રવાના કરી શકાશે.

લી. તમારો

જે-બી—, સુપ્રીન્ટેન્ડન્ટ.

આ કાગળ વાંચી એ. ઝેરેગાઝ સન્સના સેલ્સ મેનેજર મી. વરમીલેને તે મારા પર નીચેના ટીકા સાથે રવાના કર્યો હતો : “ આ કાગળની અસર લખનારની ધારણાથી ઉલટીજ થઈ છે. તેમાં શરૂઆતમાં ટરમીનલની મુશ્કેલી બતાવવામાં આવી છે તેની સાથે અમને સંબંધ નથી. પછી અમને કંઈ અગવડ પડશે કે નહિ તેનો વિચાર કર્યા વિના અમારો સહકાર માગવામાં આવ્યો છે ; અને છેવટે જો અમે સહકાર કરીએ તો અમારો

માલ તેજ દિવસે રવાના કરવાની ખાત્રી આપવામાં આવી છે. ટુંકમાં અમારા લાભની વાત છેક છેવટે કરવામાં આવી છે અને આ પત્ર વાંચીને સહકાર કરવાને બદલે સામા થવાની લાગણી પેદા થઈ છે.”

હવે મજકુર પત્રને સુધારવાની આપણે કોશિષ કરીશું. આપણી મુશ્કેલીઓની વાત કરવામાં વખત બગાડવામાં સાર નથી. હેન્રી ફ્રેડ કહે છે તેમ “બીજા માણસના વિચાર બાંધી લેા અને પછી તેના અને આપણા દષ્ટિબિંદુથી મામલો તપાસો.”

હવે આ પત્ર કેમ લખવો જોઈતો હતો તે જુઓ. તમે કદાચ એથી પણ સારો પત્ર લખી શકશો. પણ નીચેની નકલ અસલ કરતાં તો જરૂર વધારે સારી છે.

મી. એડવર્ડ વરમીલેન,

C/O એ. ઝેરેગાઝ સન્સ,

૨૮ ફ્રન્ટ સ્ટ્રીટ,

બ્રુક્લીન, એન. વાઈ.

વહાલો મી. વરમીલેન,

તમારી કંપની ૧૪ વરસ થયા અમારી સાથે સારો સંબંધ ધરાવે છે. કુદરતી રીતે તમારી મહેરબાની માટે અમે તમારા ધણા આભારી છીએ અને તમારી સેવા જલ્દીથી અને કુશળતાથી બજાવવાને અમે આતુર છીએ; પણ દિલગીરી સાથે જણાવવું પડે છે, કે તા. ૧૦મી નવેમ્બરે તમારા ગાડાંઓમાં અમને મોડેથી માલ મળ્યો હતો તેમ મોડેથી મળે તો તમારી સેવા તાડીદે બજાવવાનું અમારાથી બની શકે તેમ નથી. કારણ કે બીજા ધણા ધરાકો પણ પાછલા પહોરે મોડેથી માલ મોકલે છે. પરિણામે ગોદીમાં તમારા ખટારા રોકાઈ રહે છે અને કેટલીક વાર વહાણ પર માલ ચઢાવવામાં વિલંબ થાય છે.

આમ નજ થવું જોઈએ. પણ તેનો ઉપાય શો ? એનો ઉપાય એ છે કે જ્યારે બની શકે ત્યારે બપોર સુધીમાં ગોદીમાં માલ મોકલી આપવાની ગોઠવણ કરવી. તેમ થવાથી તમારાં ગાડાં રોકાઈ રહેશે નહિ, તમારો માલ ઝડપથી જહાજ પર ચઢાવવામાં આવશે અને અમારા માણસો

જલદી ઘેર જઈને તમારી બનાવટના સ્વાદિષ્ટ macaroni અને noodles નું બોજન લઈ તમને આશિષ દેશે.

અમે તમારી સામે કંઈ ફરીઆદ કરતા નથી તેમ તમને કેવી રીતે વેપાર કરવો તેની સલાહ આપતા નથી. ફક્ત વધારે કુશળતાથી તમારી સેવા બજાવવાની આતુરતાથીજ આ પત્ર લખવામાં આવ્યો છે.

તમારો માલ ગમે ત્યારે આવે છતાં અમે તમારી સેવા બજાવવાને હંમેશાં રાજી રહીશું.

તમારા કિમતી વખતનો ભોગ આપી આ પત્રનો જવાબ વાળવાની તકલીફ ના લેશો.

તમારો,

જે—બી—, સુપ્રીન્ટેન્ડંટ.

હજારો સેલ્સમેનો રસ્તે રસ્તે રખડે છે અને નજીવા પગારે સખત મહેનત કરવા છતાં માલ નહિ વેચાવાથી નિરાશ થઈ જાય છે. કેમ ? કારણ કે તેઓ પોતાનીજ જરૂરીઆતનો ખ્યાલ કરે છે. તેઓ સમજતા નથી કે તમે કે હું કંઈજ ખરીદવા માગતા નથી. જો આપણને કંઈ ચીજ ખરીદવાની જરૂર પડે તો બહાર જઈને તરત તે ખરીદી લઈશું. આપણે બધા પોતપોતાની મુશ્કેલીનો ફડકો શોધવા માગીએ છીએ અને જો કોઈ ફરીઆદ પોતાની સેવા અથવા પોતાના માલથી આપણને શું લાલ થશે તે સમજવી શકે તો તેને માલ વેચવાની જરૂર રહેશે નહિ પણ આપણે જાતેજ તેનો માલ ખરીદી લઈશું. એક ધરાક પોતે ખરીદી કરે છે એ ખ્યાલ તેને ગમે છે. બીજો માણસ તેને કોઈ ચીજ ભેરવી જાય છે એ ખ્યાલ કોઈને ગમતો નથી.

આમ હોવા છતાં ઘણા માણસો ધરાકનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજ્યા વિના પોતાનો માલ વેચવામાં આપી જીંદગી પસાર કરે છે. ન્યુયોર્ક શહેરની મધ્યમાં ફોરેસ્ટ હીલ્સમાં હું રહું છું. એક વાર હું રેશન તરફ જતા હતા તેટલામાં મને એક દલાલ મળ્યો કે જેણે લોંગ આઇલેન્ડમાં વરસો સુધી અસંખ્ય મીલકતો વેચવા અને ખરીદવાના સાટાં કર્યા હતા. ફોરેસ્ટ હીલ્સથી તે માહિતગાર હતો. મેં તેની પાસે જઈ મારા ધરનું બાંધ-

કામ metal lath નું છે કે Hollow tile નું તે જાણવા માગ્યું. તેણે મને કહ્યું કે ફોરેસ્ટ હીલ્સ ગાર્ડન્સ એસોસિએશનમાંથી એ માહિતી મળી શકશે. એ તો હું અત્યાર આગમજ જાણતો હતો. બીજે દિવસે મને તેનો પત્ર મળ્યો. શું તેમાં તેણે મને જોઈતી માહિતી આપી હતી ? ટેલીફોનથી એક મીનીટમાં મને જોઈતી ખબર મળી શકત. પણ તેણે તેવું કંઈ કર્યું નહિ. તેણે પોતાના પત્રમાં ફોરેસ્ટ હીલ્સ ગાર્ડન્સ એસોસિએશનને ફોન કરીને મને જોઈતી માહિતી મેળવવાની સલાહ આપી અને પછી પોતાની મારફતે મારો વીમો ઉતારાવવાની મને અરજ કરી.

તે મને મદદ કરવા માટે ઉત્સાહી ન્હોતો. પણ પોતાના સ્વાર્થમાંજ તે રસ લેતો હતો. મારે તેને વાશ યંગની *The Go-Giver* અને *A Fortune to Share* નામની સુંદર નાની ચોપડીઓ ભેટ આપવી જોઈતી હતી. આ ચોપડીઓ વાંચી તેમાંની શીલ્ડસુશીનો અમલ કરવાથી મારા વીમા કરતાં તેને હજાર ગણો લાભ થાત.

વકીલ, ડૉક્ટર જેવા લાણેલા ગણેલા ધંધાદારીઓ પણ આવીજ ભૂલ કરે છે. ફેટલાક વરસની વાત પર હું શીલાડેલશીઆમાં નાક અને ગળાના એક જાણીતા સ્પેશીઆલીસ્ટ પાસે ગયો હતો. મારા ગળાના કાકડા તપાસવા પહોંચ્યાં તેણે મને સવાલ પૂછ્યો કે તમારો ધંધો શો છે ? તેને મારા ગળાના કાકડાની પરવા ન્હોતી. તે મારી તીજેરીમાં ફેટલા નાણાં છે તે જાણવા માગતો હતો. મને પોતાના તખીબી જ્ઞાનનો લાભ આપવાની તેને શીકર ન હતી. તેને તો મારી પાસેથી ફેટલા પૈસા પડાવી શકાશે તેની ચિંતા હતી. પરિણામે તેને કાણી કેડી પણ ન મળી, કારણ કે એ ચારિત્ર્યહીન માણસ તરફ ધિક્કાર ભરી નજર ફેંકી હું વિદાય થઈ ગયો.

દુનિયા આવાજ માણસોથી ભરપૂર છે. બધા પોતાના સ્વાર્થમાંજ મશગુલ રહે છે એટલે જે માણસ નિઃસ્વાર્થ લાવનાથી બીજાઓની સેવા કરવાનો પ્રયાસ કરે છે તેને માટે વિશાલ ક્ષેત્ર પડેલું છે. તેને જવલ્લેજ કોઈ સાથે હરિફાઈ કરવી પડે છે. આવન ડી. યંગે કહ્યું છે કે “ જે માણસ પોતાની જાતને બીજાની જગ્યાએ મૂકી શકે છે, જે

સામા માણસની લાગણી સમજે છે તેને પોતાના ભવિષ્ય સંબંધી કદિ ચિંતા કરવાની જરૂર પડતી નથી.”

આ પુસ્તક વાંચીને બીજા કંઈ નહિ પણ તમે એટલુંજ સમજો કે બીજાનું દષ્ટિબિંદુ સમજીને કામ લેવામાં લાભ છે તો તમારી કાર-કાર્દિમાં અન્ય જેવો પલટો આવી જશે.

ધણા માણસો કોલેજમાં જઈ વરજલ (virgil) વાંચે છે અને ગણિતશાસ્ત્રના બેઠ ઉકેલવામાં ઉસ્તાદ બને છે; પણ તેઓ પોતાનું મન કેવી રીતે કામ કરે છે તે સમજતા નથી. ન્યુ જર્સીમાં ન્યુઆર્ક શહેરમાં ઓશીસો અને થીએટરોમાં “અંરકન્ડીશન્સ” ની ગોઠવણ કરવાનો ધંધો કરનારી કેરીઅર કારપોરેશનમાં નોકરી કરવા માગતા જવાન કોલેજીઅનોને એક વખત મેં “છટાદાર વક્તૃત્વ” (Effective Speaking) ની તાલીમ આપી હતી. એક જણ બીજાઓને “બાસ્કેટ બૉલ” રમવા લઈ જવા માગતો હતો તેથી તેણે કહ્યું, “હું તમારી સાથે બાસ્કેટ બૉલ રમવા માગું છું. મને એ રમત બહુ ગમે છે; પણ થોડા દિવસપર હું જીમનેશીઅમમાં ગયો. સારે જોઈતા ખેલાડી ન હતા. ગઈ રાતે અમે બે ત્રણ જણ રમતમાં ઉતર્યા અને મને આંખપર બોલ લાગ્યો. કાલે રાતે તમે લોકો આવશો? હું બાસ્કેટ બૉલ રમવા માગું છું.”

આમાં તમને શું ગમે છે તેની કંઈ વાત છે? જે જીમનેશીઅમમાં કાગડા ઉડતા હોય ત્યાં લમે જવા ચાહો ખરા? તેને કંઈ રમત ગમે છે તેની તમને પરવા નથી. તમે તમારી આંખને ધ્વજ કરવા માગતા નથી. પણ જો તેણે તમને જીમનેશીઅમમાં આવવા લલચાવ્યા હોત તો? કસરત કરવાથી, રમત ગમતથી મોજ મળશે-તંદુરસ્તી સુધરશે-તમને કંકડાવીને ભૂખ લાગશે-મગજને રાહત મળશે, બાસ્કેટ બૉલ રમવાની તક મળશે, એમ કહીને તેણે તમારી જાણાસા ઉશ્કેરી હોત તો?

પ્રોફેસર ઓવરચીટની શાણી સલાહ આપણે ફરીથી ટાંકાશું: “પહેલા સામા માણસમાં આતુર ધ્વજા પ્રગટાવો. જે આવી ધ્વજા

નમ્રત કરી શકશે તે આખી દુનિયાને પોતાની મરજી મુજબ ન્યાયશે; જે આ કામ નહિ કરી શકે તે એકલો પડી જશે.”

મારા વર્જના એક વિદ્યાર્થીને પોતાના બાળકની ચિંતા હતી. તેના છોકરાનું વળન થલું ઓછું હતું અને તે થોડા ખોરાક લેતો ન હતો. તેના માઆપે દુનિયાદારીઓની રીત અજમાવી જેઈ. છોકરાને ધમકાવ્યો—ઠપકો આપ્યો—આ ખાશે તો મા રાજ થશે. આ ખાશે તો બાપા રાજ થશે—એવી વાતો કરી; પણ ત્રણ વરસના બાળકને ત્રીસ વરસના “બાપાજી” ને રાજ રાખવાની શી પરવા ? અનેક રીતે સમજાવવા છતાં બચ્ચાએ પૌષ્ટિક ખોરાક ખાવાની નાજ પાડી, ત્યારે બાપને વિચાર આવ્યો : “એને શું જેઈએ છે ? એ માફે કહ્યું કેમ માનતો નથી ?”

વિચાર કરતાં તેને કારણ મળી આવ્યું. બુકલીનમાં પોતાના ઘરની સામે એક ત્રાધસીકલ પર બેસીને ફરવાનો છોકરાને શોખ હતો. ધરથી થોડે દૂર એક તોફાની છોકરો રહેતો હતો જે આ છોકરાને સાધકલ પરથી ઉતારી મૂકી પોતે સવારી કરતો. કુદરતી રીતે નાનો છોકરો ત્રીસ પાડતો મા પાસે જતો—મા બહાર આવી પેલા તોફાની છોકરાને ધમકાવી સાધકલ પરથી ઉતારી મૂકી પોતાના છોકરાને બેસાડતી. આવું લગભગ રોજ બનતું.

આ છોકરાને શું જેઈતું હતું તે શોધી કાઢવા માટે શેરલોક હોમ્સ જેવા ડિટેક્ટીવની જરૂર ન હતી. તેની મગફળી, તેના ગુસ્સો, તેની મહત્વતા—આ બધા જુસ્સાઓથી તે પેલા તોફાની છોકરા પર વેર લેવા માગતો હતો. તેના બાપે તેને કહ્યું કે “તું મા જે આપે તે ખાઈ જશે તો હું એ તોફાની છોકરાના દાંત તોડી પાડીશ.” બસ, બધી મુશ્કેલીનો અંત આવી ગયો. પોતાનું અપમાન કરનાર પર વેર લેવા માટે આ છોકરો પત્યર પણ ચાવી જાત.

એક છોકરાને રાતે બીજાનું ભીંજવવાની ટેવ હતી. તે તેની દાદી (grand mother) સાથે સુતો હતો. સવારે તેની દાદી આદર ભીંજાવવી બેઠને ઠપકો આપતી : “જે બેની ! આ તે શું કર્યું ?”

“ મેં નથી કીધું—તમે કીધું.” છોકરો જવાબ આપતો.

તેની માએ ઠપકા આપ્યો—ધમકાવ્યો—પણ છોકરાની આદત નહિ ગઈ. આખરે માઆપને વિચાર આવ્યો: “આ છોકરો બીજાનું નહિ ભીંજવે એવી ઇચ્છા તેનામાં કેમ પેદા કરવી?”

છોકરાને શું બોધવું હતું? તેને રાતના સુતી વખતે “નાઈટ ગાઉન” ને બદલે પોતાના બાપના જેવા પાંખમા પહેરવા હતા. તેની દાદી રોજ આદર ભીંજવાથી ત્રાસી ગઈ હતી એટલે તે બે સુધરે તો તેને તે પાંખમો અપાવવા તૈયાર થઈ. તેની બીજી માગણી એકલા સુવાની હતી...દાદીને તે સામે વાંધો ન હતો.

તેની મા તેને એક સ્ટોરમાં લઈ ગઈ—સેલ્સ ગર્લને આંખના ધસારાથી સમજાવી કહ્યું: “આ છોટા સાહેબ કંઈ ખરીદી કરવા માગે છે.”

છોકરો ટટાર ઉભો રહી બોલ્યો: “મારે મારે માટે બીજાનું ખરીદવું છે.”

તેને જુદા જુદા બીજાના બતાવવામાં આવ્યા. એક બીજાનું તેની માને પસંદ પડ્યું. તેણે સેલ્સ ગર્લને આંખ મારી અને તેણીએ છોકરાને તે બિજાનું ખરીદવા સમજાવ્યો.

બીજો દિવસે તેનું બિજાનું આવ્યું. બાપ ઘરમાં આવતાંજ છોકરો તેની પાસે દોડી જઈ બોલ્યો: “બાપા! આવો, જુઓ, આ બિજાનું મેં ખરીદ્યું.”

બાપે બિજાનું જોયું અને ચાર્લ્સ શ્વેબની સલાહ પ્રમાણે છોકરાની દિલોબ્ધન તારીફ કરી.

“તું આ બીજાનું નહિ ભીંજવે ખરું ને?”

“નહિ. નહિ. એ માફ બિજાનું છે. તે હું કદિ ભીંજવીશ નહિ.” છોકરાએ વચન આપ્યું અને તે પાળ્યું. આ તેના સ્વમાનનો સલાહ હતો. બિજાનું તેનું પોતાનું હતું. તેણે પાંખમા પહેર્યો હતા. તે “નાનો મરદ” થવા માગતો હતો અને થયો પણ!

મારા વર્ગના એક બીજા વિદ્યાર્થી કે. ડી. કુશમેનની ત્રણ વરસની છોકરી નાસ્તો ખાતી ન હતી. ધમકાવી, ઠપકા આપી યા સમજાવી પટાવીને નાસ્તો ખવાડવામાં તેના માબાપ નિષ્ફળ ગયા. અંતે તેઓએ વિચાર કર્યો : “ છોકરીને જોઈએ છે શું ? ”

છોકરીને તેની મા જેવા થવું હતું. તે મોટી થવા માગતી હતી. એટલે એક દિવસ તેની માએ તેને ખુરશી પર ઉભી રાખી તેણી પાસે નાસ્તો રંધાવવા માંડ્યો. આજ પહે તેનો બાપ રાંધણીમાં આવ્યો તેને જોઈ છોકરી હસીને બોલી : “ જુઓ ડેડી, આજે હું માલટેક્સ (Maltex) ખનાવું છું.”

કાંઈના કલ્પા વિના તે દિવસે તેણીએ ખમણો નાસ્તો ખાધો કારણ કે તેણી તેમાં ઉત્સાહ લેતી હતી—તેણીની મહત્વાકાંક્ષાની લાગણી સંતોષાઈ હતી.

વીલીઅમ વીન્ટરે એક વાર કહ્યું હતું : “ આત્મ દર્શન (self-expression) માણસાઈ ખાસીઅતની અગત્યની જરૂરીઆત છે.” આજ માનસશાસ્ત્ર (psychology) નો ધંધામાં શા માટે ઉપયોગ ન કરવો ? જ્યારે આપણને કંઈ સુંદર વિચાર સુઝે ત્યારે તે આપણો છે એમ ઠસાવવાને બદલે તે માટેનું માન સામાને શા માટે ન આપવું ? આવી વક્તવ્ય સામા માણસને ગમી જશે અને તે તમે કહેશો તેમ કરશે.

નોંધી લ્યો : “ પહેલા સામા માણસમાં આતુર જ્ઞાસા ઉત્પન્ન કરો. જે આવી જ્ઞાસા ઉત્પન્ન કરી શકશે તે જગત્ સર કરશે. બીજા એકલા પડી જશે.”

લોકો સાથે કામ પાડવાના મુખ્ય સિદ્ધાંતો

નવ કિમતી સૂચનાઓ.



૧. જો આ પુસ્તકનો તમે પુરેપુરો લાભ લેવા માગતા હો તો સઘળાં નિયમો અને સિદ્ધાંતો કરતાં એક ચીજની સૌથી વધારે જરૂરીઆત છે. આ અનિવાર્ય જરૂરીઆત આગળ હજારો નિયમો નકામા છે. અને જો તમારામાં આ અનિવાર્ય ગુણ હશે તો આ પુસ્તકનો લાભ લેવાની કોઈ પણ સૂચના વાંચ્યા વિના તમે જગતમાં અજાણ્ય બંધા પરાક્રમો કરી શકશો.

આ જાદુઈ શક્તિ શી છે ?

જ્ઞાન મેળવવાની ઉંડી આતુર જાણાસા અને ખીજઓ સાથે કામ પાડવાની યોગ્યતા વધારવાનો નિશ્ચય.

આવી જાણાસા કેમ પેદા કરવી ? તે માટે આ સિદ્ધાંતો તમારે માટે કેટલા બધા અગત્યના છે તેનું ચાલુ સ્મરણ કરવાની જરૂર છે. આ સિદ્ધાંતોના ઉસ્તાદ બનવાથી તમે સમાજમાં કેવા માનવંત અને શ્રીમંત થશો તેનો ખ્યાલ કરો. હંમેશા તમારા મનમાં રટણ કરો : “મારી લોકપ્રિયતા, મારા સુખ, મારી આવકનો મોટો આધાર લોકો સાથે કામ પાડવાની મારી કુશળતા પર રહેલો છે.”

૨. આ પુસ્તકનું સિદ્ધાવલોકન (birds'-eye view) કરવા માટે દરેક પ્રકરણ ઉતાવળથી વાંચી જાઓ. તેમ કરવાથી તમને ખીજાં પ્રકરણ વાંચવાની જાણાસા થશે. પણ તેમ ના કરતા. જો તમે ખાલી આનંદ મેળવવા માટે નહિ પણ માનવ સંબંધમાં કુશળતા મેળવવા માટે વાંચતા હો તો દરેક પ્રકરણ ફરીફરીને લક્ષ્યપૂર્વક વાંચજો. તેમ કરવાથી વખતની બરબાદી થશે નહિ પણ પરિણામ સાફ આવશે.

૩. તમે જે વાંચો તે પર વિચાર કરવા વારંવાર થોભીને દરેક સૂચનાનો ક્યારે અને કેવી રીતે અમલ કરવો તેનો ખ્યાલ કરજો. હરજીની પાછળ દોડતા સિકારીની ઝડપથી બધું વાંચી જવાને બદલે ઉપર જણાવવા મુજબ આ પુસ્તકનો અભ્યાસ કરવાથી વધારે લાભ થશે.

૪. વાંચતી વખતે હાથમાં લાલ પેન્સીલ અથવા ફાઉન્ટેન પેન રાખજો અને જે સૂચના તમને ગમી જાય તેની નીચે નિશાની કરજો જો ક્ષણીજ ઉમદા સૂચના હોય તો તેની નીચે ચાર ચોકડી x x x x કરજો. વાંચતી વખતે નિશાની કરવાની ટેવ રાખવાથી વાંચન રસીકું થઈ પડે છે અને ફરીથી અવલોકન કરવું સહેલ થઈ જાય છે.

૫. મારી પીછાનના એક ગૃહસ્થ પંદર વરસથી એક મોટી વીમા કંપનીનાં મેનેજર છે. દર મહિને કંપની વીમાના જેટલા કંત્રાકટ કરે છે તે બધા તે વાંચી જાય છે. દર મહિને, દર વરસે તે બધા કંત્રાકટ વાંચે છે કારણ કે અનુભવ પરથી તેને માલુમ પડ્યું છે કે આજ રીતે તે કંત્રાકટની બધી શરતો યાદ રાખી શકે છે.

એકવાર “જાહેર વક્તૃત્વ” (Public Speaking) વિષેનું પુસ્તક તૈયાર કરવામાં મેં બે વરસ ગાળ્યા હતા છતાં તેમાં મેં શું લખ્યું હતું તે યાદ કરવા મારે તે વારંવાર વાંચવું પડે છે. આપણે વાંચેલી યા સાંભળેલી વાત અજબ જેવી ઝડપથી ભૂલી જઈએ છીએ.

એટલે જો તમે આ પુસ્તકનો હંમેશને માટે લાભ લેવા માગતા હો તો ઉપર ઉપરથી પાના ઉઘાડી જવાથી કંઈ વળવાનું નથી. સંપૂર્ણ વાંચ્યા પછી દર મહિને તેનું અવલોકન કરવામાં થોડો સમય ગાળજો. પુસ્તકને દરરોજ તમારી નજર સામેજ રાખજો. વારંવાર તેના પાનાં ઉઘાડવજો. તમારામાં જે પણ શક્તિ ખીલવાની શક્યતા હોય તેનો વિચાર કર્યા કરજો. આ પુસ્તકના ચાલુ મનન અને અભ્યાસથીજ તેના સિદ્ધાંતો અમલમાં મૂકવાની તમને ટેવ પડશે.

૬. બર્નાર્ડ શોએ એક વાર કહ્યું હતું: “તમે કોઈ માણસને કંઈ શીખવવા જશો તો તે કદિ પણ શીખશે નહિ.” વાત તદ્દન ખરી છે. જ્ઞાન મેળવવાની ક્રિયા સક્રિય (active) હોય છે.

આપણે કામ કરીને શીખીએ છીએ. એટલે તમે જો આ સિદ્ધાંતો જીવનમાં ઉતારવા માગતા હો તો તે પ્રમાણે વર્તવા કંઈક કરજો. દરેક પ્રસંગે આ નિયમોનો અમલ કરજો : નહિ કરો તો તમે તે જાલદી ભૂલી જશો. વપરાતું જ્ઞાનજ નળવાઈ રહે છે.

સંભવ છે કે આ નિયમોનો હંમેશાં અમલ કરવાનું તમને મુશ્કેલ જણાશે. મેં આ પુસ્તક લખ્યું છે એટલે હું એ વાત જાણું છું. કોઈ કોઈ વાર મને પણ મારો નિયમ અમલમાં મુકવાનું મુશ્કેલ લાગે છે. દાખલા તરીકે તમે કોઈ પર ગુસ્સે થયા હો ત્યારે સામા માણસનું દષ્ટિ બિંદુ સમજવા કરતાં તેના દોષ કાઢવા—તેને ઠપકા આપવાનું સહેલું લાગે છે. કોઈની પ્રશંસા કરવા કરતાં તેની ખોડ કાઢવાનું સહેલ છે. ખીજને શું જોઈએ છે તેના કરતાં તમને શું જોઈએ છે તેની વાત કરવી તમને વધારે ગમે છે. પણ આ પુસ્તક વાંચતાં યાદ રાખજો કે તમે ફક્ત માહિતી મેળવવા માટે વાંચતા નથી. તમે નવી ટેવ પાડવાની કોશિષ કરો છો. તમે જીવનનો નવો રસ્તો શોધો છો. તે માટે વખત, ખંત અને રાજીંદી કોશિષની જરૂર છે.

વારંવાર આ પાના ઉઘલાવજો, માનવીઓના સામાજિક વહેવાર માટે આ પુસ્તકને માર્ગદર્શક ભોમીએ ગણજો. અને જ્યારે તમારી સામે બાળકને સુધારવાનો, પત્નીનું જીવન જીવવાનો યા ગુસ્સે થયેલા ધરાક સાથે કામ પાડવાનો મુશ્કેલ પ્રસંગ આવે ત્યારે કુદરતી લાગણીને બહાર પડતી અટકાવજો, આવી લાગણી ભૂલભરીજ હોય છે. તેમ કરવાને બદલે આ પાનામાં તમે નિશાની કરેલા વાક્યો વાંચી જજો—તેમાં ખતાવેલી નવી રીત અજમાવજો અને તેનું જાદુઈ પરિણામ મેળવજો.

૭. તમને કોઈ પણ નિયમનો ભંગ કરતા તમારી પત્ની, પુત્ર યા મિત્ર પકડી પાડે ત્યારે તેને તમારી શક્તિ પ્રમાણે રૂપીયો યા પાંચ રૂપીયાની બક્ષીસ આપજો. આ સિદ્ધાંતો અમલમાં ઉતારવાની કલાને પણ આનંદી બનાવજો.

૮. વૉલ સ્પીટની એક બેકના પ્રશ્નપે સ્વસુધારણા (self improvement) માટેની એક ઉમદા પદ્ધતિ મારા વર્ગમાં વર્ણવી હતી.

આ માણસ બહુ ઓછું ભણ્યો હતા; છતાં તે અમેરિકાનો એક મોટો શાહુકાર છે. તે પોતાની કંતેહ પોતાનીજ પદ્ધતિને આભારી માને છે. આપણે તેનાજ શબ્દોમાં તે જોઈશું :

“વરસો થયા મેં એક નોંધપોથી રાખી છે તેમાં મારી સઘળી મુલાકાતોની હું નોંધ રાખું છું. દર શનીવારે હું મારા કામકાજનું અવલોકન કરું છું તે માંડ કુટુંબ જાણે છે, તેથી શનીવારની રાતે તેઓ મને એકલો છોડે છે. રાતે જમ્યા પછી મારા રૂમમાં હું મારી નોંધપોથી કાઢી તે અડવાડીઆમાં જે માણસોની મુલાકાત લીધી હોય અને તેઓ સાથે જે ચર્ચા કરી હોય તે વિષે હું ચિંતન કરું છું :

“મેં શું ભૂલ કરી ?

“મેં શું સાઈ કર્યું ? માંડ કામ વધારે સાઈ બનાવવા માટે મારે શું કરવું જોઈતું હતું ?

“આ અનુભવ પરથી મારે શું શીખવું જોઈએ ?

“ઘણીવાર મારા કામોનું અડવાડિક અવલોકન કરતાં મને દુઃખ થાય છે. ઘણીવાર મને મારી ભૂલો માટે અજ્ઞયખી ઉપજે છે. આવી ટેવથી મારી ભૂલો ઓછી થવા પામી છે. કેટલીક વાર મને મારી જાતને શાખાશી આપવાનું પણ મન થાય છે. વરસો થયાં આત્મપૃથક્કરણ (self analysis) કરી મારી જાતને તાલીમ આપવાની પદ્ધતિથી મને જે લાભ થયો છે તેવો કશાથી થયો નથી.

“આ પદ્ધતિથી મારી નિર્ણય-શક્તિ સુધરવા પામી છે—લોકો સાથે સંબંધ સાધવાની મારી લાયકાતમાં પારાવાર વધારો થયો છે. હું બધાને આવી ટેવ પાડવાની આગ્રહભરી સલાહ આપું છું.”

આ પુસ્તકમાંનાં સિદ્ધાંતોના અમલને તમે આ પદ્ધતિ લાગુ પાડશો ? તેમ કરવાથી બે પરિણામ આવશે.

તેથી તમે તમારી જાતને કેળવણી આપવામાં રોકાયલા રહેશો કે જે કામ ધણું રસિક અને કિમતી છે.

બીજું, લોકોને મળવાની અને તેઓ સાથે કામ પાડવાની તમારી શક્તિ વધેલી માણુમ પડશે અને એ શક્તિ આત્મપૃથક્કરણથી વધતીજ રહેશે.

૬. આ પુસ્તકને અંતે એક ડાયરી આપવામાં આવી છે તેમાં આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતોનો અમલ કરવામાં તમે મેળવેલી ફોતેહની તમે નોંધ કરી શકશો. તમારી નોંધમાં ચોકસાઈ રાખજો. નામ, દિવસ અને પરિણામની નોંધ લેજો. આવી નોંધ રાખવાથી તમને ખંતીલા થવાની પ્રેરણા મળશે. અને વરસો પછી તમે એ નોંધ જોશો ત્યારે તમને ખૂબ આનંદ થશે !

આ પુસ્તકનો પૂરતો લાભ લેવા માટે નીચેની સૂચનાઓ અમલમાં મૂકજો :—

૧. માનવ સંબંધના (human relations) સિદ્ધાંતોના ઉસ્તાદ બનવાની ઉડી, આતુર ઇચ્છા ખીલવો.

૨. નવું પ્રકરણ વાંચવા પહેલાં દરેક પ્રકરણ એ વાર વાંચી જાઓ.

૩. વાંચતી વખતે વારંવાર અટકીને દરેક સૂચનાનો તમે કેમ અમલ કરી શકો તેનો વિચાર કરજો.

૪. દરેક ઉપયોગી વિચારની નીચે નિશાની કરજો.

૫. દર મહિને આ પુસ્તકનું અવલોકન કરજો.

૬. દરેક પ્રસંગે આ સિદ્ધાંતોનો ઉપયોગ કરી તમારા જીવનની મુશ્કેલીઓનો ઉકેલ શોધવા માટે આ પુસ્તકને માર્ગદર્શક ગણજો.

૭. આમાંના કોઈ પણ સિદ્ધાંતનો લંગ કરતાં તમને કોઈ મિત્ર પકડી પાડે ત્યારે તેને કંઈ બક્ષીસ આપીને તમારી જ્ઞાન મેળવવાની રમતને ગમ્મતભરી બનાવજો. /

૮. દર અઠવાડિયે થતી તમારી પ્રગતિ તપાસતા રહેજો. તમે શું બ્રહ્મ કરી, શું સુધારો કર્યો અને ભાવી માટે તમે શું શીખ્યા તે તમારી જાતને પૂછજો.

૯. તમે આ સિદ્ધાંતોનો ક્યારે અને કેવી રીતે અમલ કર્યો તેની આ પુસ્તકની પાછળની ડાયરીમાં નોંધ રાખજો.

વિભાગ ૨ બે.

લોકપ્રિય થવાના છ રસ્તા.

SIX WAYS TO MAKE
PEOPLE LIKE YOU

પ્રકરણ ૧ હું.

જ્યાં જાઓ ત્યાં આવકાર મેળવવાની ચાવી.

મિત્રોના જગર જીતવાની કલા જાણવા માટે આ પુસ્તક વાંચવાની શી જરૂર છે? જગતમાં સૌથી વધારે મિત્રો જીતનારની રીતભાતનો તમે શા માટે અભ્યાસ કરતા નથી? રસ્તેથી પસાર થતાં તમને આ સખસ વારંવાર મળી જશે. તેની નજીક જતાંજ તે પુછડી હલાવવા માંડશે અને જો તમે જરા ઉભા રહીને તેને પંપાળશો તો તે હરખથી કૂદી કૂદીને તમારા હાથ ચાટી તમારા પર પોતાના પ્રેમનો વરસાદ વરસાવશે. તેના પ્રેમાલ વર્તનમાં સ્વાર્થનો છાંટો પણ હોતો નથી. તે તમને કોઈ ચીજ વેચવા માગતો નથી યા તમને પરણવા ચાહતો નથી.

ફક્ત કુતરોજ એક એવું પ્રાણી છે કે જે કંઈ પણ કામ કર્યા વિના પોતાનું ગુજરાન મેળવી શકે છે, એ વિષે તમે કદિ પણ વિચાર કર્યો છે? એક મરઘીને ઈંડા મૂકવા પડે છે: ગાયને દુધ આપવું પડે છે અને મેના પોપટને મીઠા ટહુકાર કરવા પડે છે. પણ કુતરો ઈનસાન જાતને પોતાનો પ્રેમ આપીને પોતાનું ગુજરાન મેળવી લે છે.

હું નાનો હતો ત્યારે મારા પિતાએ એક પીળા બાલવાળું નાનું કુરકુરીયું ૫૦ સેન્ટમાં ખરીદ્યું હતું. તે મારા બાળજીવનનો આનંદ અને પ્રકાશ હતો. દરરોજ પાછલા પહોરે તે મારા ધરના આંગણમાં મારી રાહ જોતો બેસતો અને મને જોતાંની સાથે યા મારો અવાજ

સાંભળતાંની સાથે તે ગેલથી નાચતો ફૂદતો, આનંદથી બસતો મારી પાસે દોડી આવતો અને મારો હાથ યાદવા મંડી જતો.

પાંચ વરસ સુધી ટીપી મારો જનોજીગરનો દોસ્ત રહ્યો. સાર પછી એક રાતે મારાથી ફક્ત દશ શીટના અંતર પર તેના પર વીજળી પડવાથી તેનું મરણ નીપજ્યું. આ ગોઝારી (guzzard) રાત હું કદિપણ વીસરીશ નહિ. ટીપીનું મરણ મારા બાળજીવનનો એક કદરૂપ પ્રસંગ હતો.

ટીપીએ માનસશાસ્ત્રનો અભ્યાસ કર્યો નહોતો અને એવો અભ્યાસ કરવાની તેને જરૂર પણ નહોતી. તે કોઈ દૈવી પ્રેરણા (divine inspiration) થી જાણતો હતો કે આપણા સ્વાર્થમાં બીજાઓને રસ લેતા કરવા માટે બધાં વરસ વલખાં મારવાથી જેટલા મિત્રો ન મળી શકે તેનાથી વધારે મિત્રો ફક્ત બે મહિનામાં બીજાઓના સ્વાર્થમાં રસ લેવાથી જીતી શકાય છે.

આ સોનેરી સૂત્ર છે અને જતાં તમે અને હું જાણીએ છીએ કે લોકો બીજા લોકોને પોતાના સ્વાર્થમાં રસ લેતા કરવાના ખાલી વલખાં માર્યા કરે છે.

અલબત્ત તેમ કરવાથી કંઈ વળતું નથી. લોકોને તમારામાં કે મારામાં રસ નથી. સવાર, બપોર અને સાંજ લોકો પોતાનાજ સ્વાર્થના વિચારમાં ગુલતાન રહે છે.

ટેલીફોન પરની વાતચીતમાં ક્યો શબ્દ વારંવાર વપરાય છે તેની ન્યુયોર્કની ટેલીફોન કંપનીએ બારીક તપાસ કરી હતી. તમે સમજી શક્યા હશે કે વાતચીતમાં સૌથી વધારે ઉપયોગ પહેલા પુરૂષ સર્વનામ—હું—નો થાય છે. હું-હું-હું અને હું !

જે ઝુપ ફોટોગ્રાફમાં તમારી છબી હોય તે ફોટોગ્રાફ જોતાં તમે પહેલી નજર તમારી છબી પરજ નાંખો છો ને ? એજ ખતાવે છે કે દુનિયામાં દરેક જણ પોતાનામાંજ રસ લે છે.

તમે જો એમ ધારતા હો કે લોકો તમારામાં રસ લે છે, તો તમે આજે મરી જાઓ તો તમારી પાંચદસ્તમાં કેટલા જણ આવે એ સવાલનો જવાબ આપી શકશો ?

જ્યાં સુધી તમે બીજાઓમાં રસ ન લો ત્યાં સુધી બીજાઓ તમારામાં શા માટે રસ લે? અભારેજ પેન્સીલ લઈને તમારી નોંધપોથીમાં આ સવાલનો જવાબ લખી નાખો.

લોકો પર છાપ પાડીને તેઓને આપણામાં રસ લેતા કરવાની કોશિષ કરવાથી કોઈને સાચા, વફાદાર મિત્રો મળતાજ નથી. મિત્રો—ખરા મિત્રો આવી રીતે મેળવી શકાતા નથી.

નેપોલીઅને આવી ભૂલભરી કોશિષ કરી હતી અને જોસેફાઈન સાથેના તેના છેલ્લા મેળાપ વખતે તેણે કહ્યું હતું; “જોસેફાઈન, આ દુનિયામાં હું ઘણો ભાગ્યશાળી નીવડ્યો છું; છતાં આ સમયે દુનિયામાં તુંજ એકલી એવી છે કે જેના પર હું વિશ્વાસ રાખી શકું.” જોસેફાઈન પર પણ તેને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ હતો કે કેમ તે વિષે ઇતિહાસકારો શંકાશીલ છે!

વીએનાના પ્રખ્યાત માનસશાસ્ત્રી મરહુમ ઓલ્ફ્રડ એડલર *What Life Should Mean to You* નામના ગ્રંથમાં લખ્યું છે: “જે સખસ પોતાના મિત્રોમાં રસ લેતો નથી તેને જીવનમાં વધારેમાં વધારે હાડમારી નડે છે અને તે બીજાઓને હાનિરૂપ નીવડે છે. આવા માણસોમાંથીજ માનવ નિષ્ફળતા જન્મે છે.”

તમે માનસશાસ્ત્રના અનેક પોથાઓ વાંચશો પણ આવું માર્મિક (significant) વાક્ય તમને મળવાનું નથી. એકનું એક પીંજણ મને પસંદ નથી પણ એડલરનું વાક્ય છાતી પર કોતરી રાખવા જેવું હોવાથી તે હું ફરી નોંધુ છું.

“જે સખસ પોતાના મિત્રોમાં રસ લેતો નથી તેને જીવનમાં વધારેમાં વધારે હાડમારી નડે છે અને તે બીજાઓને હાનિરૂપ નીવડે છે. આવા માણસોમાંથીજ માનવ નિષ્ફળતા જન્મે છે.”

ન્યુયોર્ક યુનીવર્સિટીમાં હું ટૂંકી વાર્તા લખવાની પદ્ધતિ શીખવા જતો હતો ત્યારે Collier's ના અધિપતિ અમારા વર્ગના શિક્ષક હતા. તેણે કહ્યું હતું કે “મારા ટેબલ પર આવતી થોડાંધ વાર્તાઓમાંના થોડાક વાક્યો પરથીજ લેખકને બીજા લોકો ગમે છે કે નહિ તે હું સમજ

જાઉં છું. જે લેખકને લોકો ગમતા નહિ હોય તો લોકોને તેની વાતોં પણ ગમવાની નથી.”

વાર્તા લખવાની કલા વિષે વિવેચન કરતાં આ જમાનાખાધેલ અધિપતિએ એ વાર થોભીને અમને કહ્યું હતું કે “ધર્મગુરૂ તમને કહે છે તેજ વાત હું તમને કહું છું. પણ યાદ રાખજો કે તમારે ફતેહમંદ વાર્તા લેખક થવું હોય તો તમારે બીજા લોકોમાં રસ લેવોજ પડશે.”

ફક્ત વાર્તા લખવા માટે આ નિયમ સાચો હોય તો આપણા રોજના સામાજિક વહેવારમાં તો તે હજાર ગણો સાચો હોવો જોઈએ.

જાદુગરોના રાજા હોર્ડ થર્સ્ટને બ્રોડવેમાં છેલ્લા ખેલ કર્યા ત્યારે એક દિવસ હું તેના ડ્રેસિંગ રૂમમાં ગયો હતો. ચાળીસ વરસ સુધી જાદુ અને નજરબંધીના ખેલો કરીને આ માણસે પ્રેક્ષકોને છક કરી નાખ્યા હતા. છ કરોડથી વધારે માણસોએ તેના જાદુના ખેલ જોયા હતા અને તેમાંથી તેણે લગભગ ૨૦ લાખ ડોલરનો નફો મેળવ્યો હતો.

મેં થર્સ્ટનને તેના વિજયની ચાવી અને બતાવવાની અરજ કરી. બાળપણમાં તે ઘરમાંથી નાસી ગયો હતો—તેને નિશાળમાં ભણવાની તક મળી ન હતી—તેણે બીજા પણ માગી હતી—મહામુસીબતે તે રેલ્વે સ્ટેશનોના નામના પાટીઆ જોઈને વાંચતાં શીખ્યો હતો.

ત્યારે શું તે જાદુ વિદ્યાનો કુદરતી ઉસ્તાદ હતો ? નહિ. તેણે મને કહ્યું હતું કે જાદુઈ વિદ્યા વિષે કુડીબંધ ગ્રંથો લખાયા હતા અને ધણી જણા તેની પેઠે જાદુના ખેલ કરી જાણતા હતા. પણ તેનામાં એ ગુણ હતા જે બીજામાં નહોતા : પહેલો ગુણ એ કે તેનામાં તખ્તા પરથી પોતાનું વ્યક્તિત્વ (personality) પૂર બહારમાં બતાવવાની શક્તિ હતી. તે ઈનસાનની ખાસીઅતનો જાણકાર હતો. તે જે કંઈ કરતો—તેની પ્રત્યેક હીલચાલ, તેના દરેક ઉચ્ચાર, તેની આંખના ધસારા, તેના લવાંનું નૃત્ય, વિગેરે દરેક ચીજનું તે અગાઉથી કાળજીભર્યું રીહર્સલ કરતો અને કંઈ પણે કયું કામ કરવું તે તે નક્કી કરી રાખતો. પણ એ બધાં ઉપરાંત થર્સ્ટનને લોકોમાં ખરા જીગરનો રસ હતો. તેણે મને કહ્યું હતું કે ધણી જાદુગરો પ્રેક્ષકો તરફ તુચ્છકારથી જોઈને મનમાં વિચાર કરે છે :

“આ ભોળા બટાકોના ટાળાને હું આપ્યાદ એવફફ ખનાવીશ.” થર્સ્ટનની રીત જીદીજ હતી. તે તખ્તા પર જતી વખતે મનમાં વિચાર કરતો: “હું મારા ખેલ જોવા આવનારા પ્રેક્ષકોનો આભારી છું. તેઓને લીધે હું મોજ કરી શકું છું. હું પણ તેઓને મારાથી ખનતી ગમ્મત આપીશ.”

તેણે મને કહ્યું હતું કે “મારા પ્રેક્ષકોને હું ચાહું છું” એવો ખ્યાલ ક્યાં વિના હું કદિ પણ તખ્તા પર જતો નથી. તમે કહેશો કે હસવા જેવી વાત છે. બલે, તમે ગમે તેમ ધારવાને મુખત્યાર છો. એક મહાન જાનકુશરે પોતાની ફતેહની ચાવી વિષે મને જે કહ્યું હતું તે હું તમને કંઈ પણ મીઠું મરચું ભભરાવ્યા વિના કહું છું. પછી તમારે જે ધારવું હોય તે ધાર્યો કરો.

માદામ શુમેન હીંકે પણ આવીજ વાત કહી હતી. તેણીનું જીગર તૂટી ગયું હતું, તેણીને જૂખમરો વેઠવો પડ્યો હતો, તેણી પર એટલી બધી આફતો આવી હતી કે એક વાર તેણીએ પોતાનો અને પોતાના બાળકોનો જાન લેવાની પણ કોશિશ કરી હતી: આવી આફતોમાંથી પસાર થયા પછી તેણી એક પ્રખ્યાત ગાનારી થવા પામી ત્યાં સુધી તેણીનો મુદ્રાલેખ એકજ હતો. તેણી મને વારંવાર કહેતી કે તેણીને બીજા લોકો અત્યંત પસંદ પડતા હોવાને લીધેજ તેણી વિજય મેળવી શકી હતી.

થીઓડોર રૂઝવેલ્ટની આશ્ચર્યજનક લોકપ્રિયતાનું કારણ પણ એજ હતું. તેના નોકરો પણ તેના પર રીદા હતા. તેના હબસી નોકર (valet) જેમ્સ ઈ. એમોસ *Theodore Roosevelt, Hero to his Valet* નામના ગ્રંથમાં નીચેનો રસિક દાખલો ટાંકે છે:

“મારી પત્નિએ એક વાર પ્રેસીડંટને બોબ વ્હાઈટ (bob white) વિષે પૂછ્યું. તેણીએ કદી બોબ વ્હાઈટ જોયો નહોતો એટલે પ્રેસીડંટે તેણી સમક્ષ તેનું સંપૂર્ણ વર્ણન કર્યું. થોડા વખત પછી ટેલીફોનની ધંટી વાગી. મારી પત્નિ ફોન પર ગઈ. મી. રૂઝવેલ્ટ પોતેજ વાત કરતા હતા. તેમણે મારી પત્નિને કહ્યું કે ‘તમારી બારીની બહાર નજર કરશો તો બોબ વ્હાઈટ માણસ પડશે.’ આવી નજીવી ચીજો પર ખ્યાન આપવાનો મી. રૂઝવેલ્ટમાં ખાસ ગુણ હતો. અમે ઘરમાં નહિ હોઈએ

તો પણ સાંથી પસાર થતાં તે ‘ઓ.....એની.....ઓ.....જેમ્સ’ એમ બોલતા જતા.”

આવા માણસને નોકરો ચાહે તેમાં કંઈ નવાઈ છે ? આવા માણસને કાણુ નહિ ચાહે ?

એક વાર પ્રેસીડન્ટ ટાફ્ટ અને મીસીસ ટાફ્ટની ગેરહાજરીમાં રૂઝવેલ્ટ વ્હાઈટ હાઉસમાં આવ્યા ત્યારે તેણે વ્હાઈટ હાઉસના નાનાથી મોટા બધા નોકરોને તેઓને નામે બોલાવીને તેઓની ખબરઅંતર પુછી હતી. રાજમહેલમાં ઝાડુ વાળનારીઓને પણ મી. રૂઝવેલ્ટ જુલી ગયા ન હતા.

આરમીબટ લખે છે કે “કીચન મેડ (kitchen maid) એલીસને જોધને હજી પણ તેણી corn bread બનાવે છે કે નહિ તેની તેમણે પુછપરછ કરી. એલીસે કહ્યું કે કોઈ વાર તે corn bread બનાવે છે પણ મોટા લોકો તે ખાતા નથી.”

“એ લોકોને એના સ્વાદની ખબર નહિ હોય. હું પ્રેસીડન્ટને બીજી વાર મળીશ ત્યારે એ વાત કરીશ” મી. રૂઝવેલ્ટે કહ્યું.

“આ શબ્દો સાંભળતાં એલીસની છાતી ગળગળ કુલી ગઈ. તેણી એક પ્લેટમાં રોટલાનો ટુકડો લઈ આવી અને મી. રૂઝવેલ્ટ તે ખાતા ખાતા બધા નોકરોની વિદાય લઈ પોતાની ઓશીસમાં ગયા.

“ભૂતકાલમાં તે બધા નોકરોને બોલાવતા તેમજ અત્યારે પણ બોલાવતા. હજી પણ નોકરો માંહોમાંહે આ બનાવ યાદ કરે છે અને ઈકે હુવરે તો આંખમાં આંસુ લાવી કહ્યું હતું, કે બે વરસમાં સૌથી સુખી ઘડી આજની હતી. આવા સુખને બદલે મને કોઈ સો ડોલર આપે તો તે મને જોધતા નથી.”

બીજા લોકોની મુશ્કેલીઓમાં તીક્ષ્ણ રસ લેવાની વૃત્તિને લીધે ડૉ. ચાર્લ્સ ડબ્લ્યુ. ઈલીઅટ એક મહાન યુનીવર્સિટીના દાયકાઓ સુધી વડા રહ્યા હતા. અમેરીકાની સીવીલ વૉર પૂરી થયા પછી એથે વરસે ડૉ. ચાર્લ્સ ઈલીઅટ હારવર્ડ યુનીવર્સિટીના પ્રમુખ નીમાયા હતા અને એ માનવંત ઓખો તેમણે ૧૯૧૦ ના સાલ સુધી બોગવ્યો હતા. ડૉ.

ધલીઅટની કામ કરવાની પદ્ધતિનો એક રસિક દાખલો આપણે અત્રે નોંધીશું. એક દિવસ એક નવો વિદ્યાર્થી એલ. આર. જી. કેન્ડન વિદ્યાર્થીઓના “લોન ફંડ”માંથી ૫૦ ડોલર ઉધાર માગવા પ્રમુખની ઓફીસમાં ગયો. લોન મંજૂર થઈ. મી. કેન્ડન કહે છે કે “હું ડૉ. ધલીઅટનો દિલોનન આભાર માની વિદાય થતો હતો તેટલામાં તેમણે મને ખુરશી પર બેસવા કહ્યું અને મારી ભારી અળયખી વચ્ચે મને કહ્યું કે “મને ખબર મળી છે કે તમે જાતેજ રાંધી ખાઓ છો. જો તમને બરાબર રાંધતા આવડતું હોય તો ધણી સારી વાત છે. હું કેલેજમાં હતો ત્યારે એમજ કરતો હતો. તમે કદિ veal loaf બનાવો છો કે ?” અને પછી તેમણે મને veal loaf કેવી રીતે બનાવવો તેની વિગતવાર સમજ પાડી.”

અંગત અનુભવ પરથી મને માલુમ પડ્યું છે, કે ધણા મોટા માણસોમાં પણ જો આપણે રસ લઈએ તો તેઓનો સહકાર આપણે સહેલાઈથી મેળવી શકીએ. હું એક દાખલો ટાંકીશ.

વરસો પહેલાં કલા (art) અને વિજ્ઞાન (science) ના બુકલીન ઈન્ટરસ્ટીટ્યુટમાં હું વાર્તા લખવાની કલાનો વર્ગ ચલાવતો હતો. કેથલીન નોરીસ, ફ્રેની હર્સ્ટ, ઈડા ટારબેલ, ઓલબર્ટ પેસન ટરહન, રૂપર્ટ લ્યુથસ અને બીજા નામાંકિત ગ્રંથકારો બુકલીનમાં આવીને અમને પોતાના અનુભવનો લાભ આપે એવી અમારી ઈચ્છા હતી. આથી અમે તેઓ પર લખ્યું કે અમે તેઓના ગ્રંથોના પ્રશંસક છીએ, તેઓની વાર્તાઓમાં અત્યંત ઉલટ લઈએ છીએ અને તેઓની ફોટોનો ભેદ જાણુવા તથા તેઓની સલાહ મેળવવાને અમે આતુર છીએ.

દરેક પત્ર પર આશરે દોઢસો વિદ્યાર્થીઓએ સહી કરી હતી. અમે તેઓને જણાવ્યું કે તેઓ ધણા રોકાયેલા રહે છે એટલે તેઓ ભાષણ તૈયાર કરવાનો વખત મેળવી ન શકે તે અમે જાણીએ છીએ. આથી તેઓની વાર્તાઓ અને તેઓની વાર્તા લખવાની પદ્ધતિ સંબંધી એક સવાલ પત્રક તૈયાર કરી અમારા સવાલનો જવાબ આપવાની અમે તેઓને વિનંતી કરી. પરિણામ શું આવ્યું ? તેઓને અમારો પત્ર ગમી ગયો.

આવો પત્ર કોને નહિ ગમે ? તેઓ પોતાની રાજીયુશીથી જીવલેલી આવ્યા અને અમને જોઈતી મદદ આપી ગયા.

આજ પશ્ચિમીથી થીઓડોર રૂઝવેલ્ટના પ્રધાન મંડળના નાણા પાતાના સેક્રેટરી લેક્લી એમ. શૉ, ટાફ્ટની કંપીનેટના એટરની જનરલ જ્યોર્જ ડબલ્યુ. વીકરશામ, વીલીઅમ જેનીંગ્સ બ્રીયાં, ફ્રેન્કલીન ડી. રૂઝવેલ્ટ અને બીજા નામાંકિત માણસોને “ગ્રહેર વક્તૃત્વ” (public speaking) ના મારા વર્ગ સમક્ષ પોતાનો અનુભવ રજુ કરવા માટે બોલાવવામાં મને ફતેહ મળી હતી.

તાર્ક તંબોલી, નાના યા મોટા બધાને પોતાની પ્રશંસા કરનારા માણસો ગમે છે. રાજ્યો પણ આ વાતમાં અપવાદ રૂપ નથી. જર્મન કંઈસરનો દાખલો લ્યો. છેલ્લા વિશ્વવ્યાપી યુદ્ધ (World War) ની છેવટે આખી દુનિયાએ તેના પર શીટકાર અને ધિક્કાર વરસાવ્યો હતો. તે પોતાનો જન બચાવવા હોલાંડમાં નાસી ગયો ત્યારે તેની પ્રજા પણ ફરી બેઠી હતી. લોકોનો તેના પરનો ધિક્કાર એટલો બધો કાતિલ હતો કે તેના શરીરના ઢૂંકડે ઢૂંકડા કરી નાખવામાં આવ્યા હોત અથવા તેને જીવતો બાળી નાખવામાં આવત તો લાખો માણસો રાજી થાત. ઝનુની ધિક્કારથી સળગતા આવા વાતાવરણમાં એક નાના છોકરાએ પ્રમાણિકપણે કંઈસર પર એક સાદો પણ માયાળુ લાગણીથી ચમકતો પત્ર લખ્યો. એ નાના છોકરાએ પોતાના પત્રમાં જણાવ્યું કે બીજાઓ ગમે તે ધારે પણ હું તો વીઝહેમને મારા શહેનશાહ તરિકે હંમેશા ચાહીશ. આ પત્રની કંઈસરના હૈંગર પર ઉડી અસર થઈ. તેણે એ છોકરાને મળવા બોલાવ્યો. તે કંઈસરને મળવા ગયો. સાથે તેની મા પણ ગઈ, અને કંઈસરે એ છોકરાની મા સાથે શાદી કરી. એ નાના છોકરાએ મિત્રોના દીલ જીતવાના પુસ્તકો વાંચ્યા નહોતા. તેને કોઈ પુસ્તક વાંચવાની જરૂર નહોતી. આંતરિક પ્રેરણાથી તે પારકાના દીલ જીતવાની કલા જાણતો હતો.

જો આપણે મિત્રો બનાવવા હોય તો બીજાઓની સેવા બજાવતાં આપણે શીખવું જોઈએ. આ કામ માટે વખત, શક્તિ, નિઃસ્વાર્થતા અને વિચારવંતપણાની જરૂર છે. જ્યુક ઓફ વીડસર ન્યારે પ્રીન્સ ઓફ

વેલ્સ હતા સારે તેમને દક્ષીણ અમેરિકા મોકલવાનું નક્કી થયું હતું. દક્ષીણ અમેરિકાના લોકોની ભાષામાંજ તેઓ સાથે વાત કરી શકાય તે માટે રાજકુમારે મુસાફરીએ જવા પહેલાં સ્પેનીશ ભાષાનો અભ્યાસ કર્યો હતો અને દક્ષીણ અમેરિકાની પ્રજા તે માટે તેમના પર શ્રીદા થઈ ગઈ હતી.

ધણા વરસોથી મેં મારા મિત્રોના જન્મ દિવસો શોધી કાઢવાનો નિયમ રાખ્યો છે. મને જ્યોતિષ પર બહુ વિશ્વાસ નથી છતાં જન્મ દિવસને માણસના ચારિત્ર્ય અથવા નસીબ સાથે કંઈ સંબંધ હશે? એવો સવાલ પૂછી હું મારા મિત્રની જન્મગાંઠની તારીખ જાણી લઉં છું. કોઈ ૨૪મી નવેમ્બરે પોતાનો જન્મ થવાની વાત કરે તો તેની હાજરીમાં હું મનમાંજ એ તારીખ ગણગણા કરું છું અને તેની પીઠ ફરતાંની સાથે તે ડાયરીમાં નોંધી લઉં છું. આ ટેવને લીધે મારા બધા મિત્રોની જન્મગાંઠ મારા કેલેન્ડરના પાનાં પર નોંધાયેલી રહે છે. અને મારા દરેક મિત્રની સાલગ્રેહને દિને તેના પર મારી મુબારકબાદનો તાર અથવા પત્ર રવાના થાય છે. આમ થવાથી મારા મિત્રોમાં કેવી ખુશાલી ઉપજતી હશે! તેઓ એમજ માને છે કે મારી વાદદાસ્ત શક્તિની જોડીજ નથી.

મિત્રો બનાવવા હોય તો આપણે લોકોને આનંદ અને ઉત્સાહથી આવકાર આપવો જોઈએ. કોઈ તમને ટેલીફોન પર બોલાવે સારે “હલ્લો” શબ્દ પણ એવી રીતે ઉચ્ચારવો જોઈએ કે જેથી તમને સામા માણસ સાથે વાત કરતાં આનંદ થયો છે એવો સામાને ભાસ થાય. ન્યુયોર્ક ટેલીફોન કંપની પોતાની ઓપરેટરોને તાલીમ આપવાની એક શાળા ચલાવે છે જેમાં “નંબર પ્લીઝ” એવા સ્વરથી બોલવાની તાલીમ આપવામાં આવે છે કે જેથી ઘરેલુ એમ સમજે કે તેને “ગુડ મોરનીંગ” ઇન્છિયામાં આવી છે. તમે પણ આવતી કાલથી ટેલીફોન પર આવાજ સ્વરથી વાત કરવાનો નિયમ રાખજો.

પણ કોઈ સવાલ પૂછશે કે વેપાર ધંધામાં આવી શીલસુશ્રી કામ લાગે ખરી? હું આ સવાલનો હકારમાં જવાબ આપી કુટુંબ દાખલા ટાંકવાને તૈયાર છું. પણ વખત બચાવવા માટે ફક્ત બેજ દાખલા ટાંકીશ.

ન્યુયોર્ક શહેરની એક મોટી બેંકમાં કામ કરતા ચાર્લ્સ આર. વોલ્ટર્સને ચોક્કસ ફરપોરેશન સંબંધી ખાનગી રિપોર્ટ તૈયાર કરવાનું સોંપવામાં આવ્યું હતું. તેને જે હકીકતો તાકીદે જોઈતી હતી તે એકજ માણસ જાણતો હતો. તે એક મોટી કંપનીનો વડો હતો. મી. વોલ્ટર્સ તેને મળવા ગયો. મી. વોલ્ટર્સ તેની ઓફીસમાં દાખલ થયો કે તરત એક જુવાન સ્ત્રીએ બારણામાંથી ડોકિયું કરી તે કંપનીના વડાને જણાવ્યું કે આજે તેણીને કંઈ સ્ટેમ્પ મળ્યા નથી.

“મારા બાર વરસના જુવા માટે હું સ્ટેમ્પ બેગા કરું છું.” તેણે મી. વોલ્ટર્સ સમક્ષ ખુલાસો કર્યો.

મી. વોલ્ટર્સે તે પછી પોતાની મુલાકાતનો હેતુ જણાવી સવાલો પૂછવા માંડ્યા. પેલા માણસે અચોક્કસ, ઊડાવનારા જવાબ આપી કાસળ પતાવવાની કોશિષ કરી. તે ખરી હકીકત કહેવાને નારાજ હતો. મુલાકાત ડુંક વખતમાં પુરી થઈ. મી. વોલ્ટર્સને કંઈજ જાણવાનું મળ્યું નહિ.

ત્યાર પછીની વાતનું વર્ણન કરતાં મી. વોલ્ટર્સે મારા વર્ગમાં જણાવ્યું હતું: “હું ખુલ્લા દીલથી કબુલ કરું છું કે શું કરવું તે મને સુઝતું ન હતું. ત્યાર પછી મને તેની સેક્રેટરીની વાત યાદ આવી. સ્ટેમ્પ—બાર વરસનો છોકરો !.....અમારી બેંકનું પરદેશખાતું પણ દેશદેશાવરના સ્ટેમ્પ બેગા કરતું હતું તેની મને યાદ આવી.

“ખીજે દિવસે આ માણસની ઓફીસમાં જઈ મેં સંદેશો કહેવડાવ્યો કે હું તેના નાના છોકરા માટે થોડાક સ્ટેમ્પ લાવ્યો છું. તમે શું ધારો છો ? તેણે મને તરત પોતાના રૂમમાં બોલાવી બેઠાલથી મારી સાથે શેકહેંક કરી. “ઓહ ! મારા જ્યોર્જને આ સ્ટેમ્પ બહુજ ગમશે—અરે, આ સ્ટેમ્પ તો ધણાજ કિમતી છે.” સ્ટેમ્પ તપાસતાં તે ખુશખુશ થઈ ગયો. અરધો કલાક અમે સ્ટેમ્પની વાત કરી. તેણે મને પોતાના નાના જુવાનો ફોટો બતાવ્યો. અને ત્યાર પછી મારા પૂછ્યાગાછ્યા વિનાજ તેણે એક કલાક સુધી વાત કરી મને જોઈતી સઘળી હકીકતો આપી. તે જે જાણતો હતો તે કલા પછી તેણે પોતાના હાથ નીચેના માણસોને બોલાવી પરપૂછ કરી—પોતાના સાથીઓને ફોન કરી વિગત મેળવી. હકીકતો, આંકડાઓ, રિપોર્ટો, પત્રવહેવાર વિ. મારી તહેનાતમાં

રજુ ક્યાં. પત્રકારોની ભાષામાં કહું તો મોટો ઘડાકો કરવાની અજબ જેવી ખબર મને મળી ગઈ.”

હવે બીજો કીસ્સો સાંભળો.

શીલાડેલશીઆના સી. એમ. નેફલે (જુનીઅર) એક મોટી ચેન-સ્ટોર (chain-store) કંપનીને વરસો થયા કાલસા વેચવાની કોશિષ કરી હતી. પણ કંપનીએ ગામની બહારના એક વેપારી પાસેથીજ કાલસા ખરીદવાનું ચાલુ રાખ્યું ને એ કાલસાના ગાડાં નેફલેની ઓફીસની પાસેથીજ પસાર થતા તે જોઈને તેના ગુસ્સાનો પાર રહેતો નહિ. એક વાર તેણે મારા વર્ગમાં “ચેર્મન-સ્ટોર્સ”ને ધિક્કારી કાઢી પોતાના પેટની વરાળ બહાર કાઢી : “આ સ્ટોર દેશ માટે શ્રાપરૂપ છે.”

મેં તેને નવી રીત અજમાવવાની સૂચના કરી. ટુંકમાં વાત એમ છે કે અમે અમારા વર્ગમાં “ચેન-સ્ટોરનો ફેલાવો દેશને લાભ કરતાં વધારે નુકસાન કરે છે,” એ વિષય પર ચર્ચા ગોઠવી.

નેફલે મારી સૂચનાથી આ દરખાસ્તની વિરુદ્ધ પડવાનું માથે લીધું. આવી ગોઠવણ થયા પછી જો કંપનીને તે ધિક્કારતો હતો તેના કારોબારી પાસે તે ગયો અને કહ્યું : “હું તમને કાલસા વેચવા આવ્યો નથી પણ તમારી મહેરબાની માગવા આવ્યો છું.” પછી તેણે અમારા વર્ગમાં ચનારા વાદવિવાદની વાત કરી. “હું ચેન-સ્ટોરથી પ્રગ્નને લાભ થાય છે એમ પૂરવાર કરવા માગું છું. મને જોઈતી માહિતી તમારા સિવાય બીજા કોઈ પાસેથી મળી શકે તેમ નથી. આ ચર્ચામાં જીત મેળવવાને હું આતુર છું એટલે તમે મને મદદ કરશો તો હું તમારો ધણોજ આભારી થઈશ.”

પછી શું થયું ?

મી. નેફલેનેજ પોતાની વાત પૂરી કરવા દો :

“ફક્ત એકજ મીનીટમાં વાત પતાવવાની શરતે આ માણસે મને મુલાકાત આપી હતી. મેં મારી વાત જણાવ્યા પછી તેણે મને ખુરશી પર બેસાડી મારી સાથે ૧ કલાક ને ૪૭ મીનીટ સુધી વાત કરી. તેણે ચેન-સ્ટોર વિષે પુસ્તક લખનાર બીજા કારભારીને બોલાવ્યો. નેશનલ

ચેન-સ્ટોર એસોસીએશન પર પત્ર લખી તેણે આ વિષય પર થયેલા વાદવિવાદની નકલ મને મેળવી આપી. તે ચેન-સ્ટોર માણસજાતની ખરી સેવા બબલ છે એમ માને છે. તે માણસજાત માટે જે કામ કરી રહ્યો છે તે માટે મગર છે. વાત કરતાં તેની આંખો આનંદથી ચમકી રહી અને મારે કપૂલ કરવું જોઈએ કે તેણે મારી સમક્ષ એવી હકીકત રજુ કરી કે જેનો મને સ્વપને પણ ખ્યાલ નહોતો. તેણે મારી આખી મનોદશા જ પલટી નાખી.

“વાત પૂરી થયા પછી તે મને બારણા સુધી વળાવવા આવ્યો, મારા ખભા પર હાથ મૂકી તેણે મને ચર્ચામાં ફેરવેલ ઇચ્છી અને ચર્ચાનું પરિણામ જાણવા માટે તેને પાછળથી મળવાની અરજ કરી. છેવટે તેણે મને કહ્યું: “વસંત રૂતુમાં મને મળી જાશે. હું તમારી પાસેથી થોડીક ખરીદી કરવા માગું છું.”

“મારે માટે તો આ ચમત્કાર હતો. આ માણસ અત્યારે મારી અરજ વિના મારી પાસે કોલસા ખરીદવા તૈયાર થયો હતો. દશ વરસ સુધી હું તેને મારા સ્વાર્થની વાત કરત તો કંઈ ન વળત. પણ તેના સ્વાર્થની. ફક્ત એ કલાક વાત કરવાથી મારી ધારણા સફળ થઈ ગઈ.

મી. નેફલે કંઈ નવું સત્ય શોધી કાઢ્યું નથી. ઈ. સ. પૂર્વે સો વરસની વાત પર એક રોમન કવિ પબ્લીઅસ સાઈરિસે કહ્યું હતું કે “બીજા આપણામાં રસ લે ત્યારેજ આપણે તેઓમાં રસ લઈએ છીએ.”

એટલે જો તમે લોકોમાં માનીતા થવા માગતા હો તો પહેલો નિયમ આ છે:

બીજા લોકોમાં ખરા દીલથી રસ લેતા થાઓ.

જો તમે વધારે આનંદકારી વ્યક્તિત્વ ખીલવીને માનવીઓને રીઝવવાની કુશળતા મેળવવા માગતા હો તો હું તમને ડૉ. હેન્રી લીકની *The Return to Religion* નામની ચોપડી વાંચવાની બલામણુ કંડે છું. મથાળું વાંચીને બહાર ના જતા. એમાં કંઈ ડાહી ડાહી વાતો કરવામાં આવી નથી પણ વ્યક્તિગત મુશ્કેલીઓ

(personality problems) ઉકેલવામાં ૩૦૦૦ માણસોને મદદ કરનાર એક નાણીતા માનસશાસ્ત્રીએ આ પુસ્તક લખ્યું છે. ડૉ. લીકે મને કહ્યું હતું કે આ પુસ્તકનું નામ *How to Develop Your Personality* પણ રાખી શકાત. તેમાં વ્યક્તિત્વ ખીલવવાની કલા વર્ણવવામાં આવી છે અને તેનો અભ્યાસ કરી તમે તે પ્રમાણે વર્તશો તો માણસોના જીવન જીતવાની તમારી શક્તિમાં ખચીતજ વધારો થશે.

લોકપ્રિય થવાના ૭ રસ્તા

પ્રકરણ ૨ જી.

હાસ્યનું જાદુ.



થોડા વખત પર ન્યુયોર્કમાં એક ડીનર પાર્ટીમાં હું મહેમાન હતો. ખીન્ન મહેમાનોમાં એક સ્ત્રી હતી જેને મોટો વારસો મળ્યો હતો અને તે દરેક જણ પર પોતાના આકર્ષણની છાપ પાડવાને આતુર હતી. આ સ્ત્રીએ મોઢી કિમ્મતનાં હીરામોતીના અલંકારો પહેર્યા હતા. પણ પોતાના ચહેરાને આકર્ષક બનાવવાનુંજ તે ભૂલી ગઈ હતી. તેણીના ચહેરા પર સ્વાર્થ અને ચીડીઆપણાની છટા હતી. શરીરપરના વસ્ત્રો અને અલંકારોના આકર્ષણ કરતાં ચહેરાનું આકર્ષણ વધારે અગત્યનું છે એ ખીનાનું તેણીને લાન ન હતું. તમારી પત્ની નવી સાડી યા પ્લાઊઝની માગણી કરે ત્યારે આ વાત યાદ રાખવા જેવી છે.

ચાર્લ્સ શ્વેબે મને કહ્યું હતું કે તેના હાસ્યની કિમ્મત દશ લાખ ડોલરની છે. અને તેની વાત સાચી હતી. કારણ કે શ્વેબનું વ્યક્તિત્વ, તેની મોહકતા, લોકોને આકર્ષવાની તેની શક્તિ તેની અસાધારણ ફતેહ માટે કારણભૂત હતાં. તેના મોહક વ્યક્તિત્વમાં સૌથી વધારે આકર્ષક તેનું જાદુભર્યું હાસ્ય હતું.

એક દિવસ મેં મોરીસ શેવાલીઅર સાથે થોડાક કલાક ગાળ્યા હતા. હું ખુલ્લા દીલથી કહું છું કે આ ઓછાઓલા ગંભીર માણસને જોઈને હું નિરાશ થયો. મારી ધારણા કરતાં તે જુદોજ માણસ પડ્યો: પણ તે હસ્યો અને તે હસતાની સાથે જાણે આકાશમાંના કાળાં વાદળાં વીખરાઈ ગયાં હોય અને તેજસ્વી આકાશ પ્રકાશી રહ્યો હોય એવો

મને બાસ થયો. જે મોરીસ શેવાલીઅરના હાસ્યમાં જાદુ ન હોત તો બનવા જોગ છે કે તે પારીસમાં તેના બાઈ અને બાપ સાથે સુધારનો ધંધો કરતો હોત !

ચપ્પો કરતાં કાર્થો ધણા અસરકારક નીવડે છે. એક માણસનું હાસ્ય સામા માણસને કહે છે: “તમે મને ગમો છો. તમને જોધને હું સુખી થાઉં છું. તમને મળવાથી મને આનંદ થયો છે.”

આજ કારણસર કૂતરાઓ લોકપ્રિય બને છે. તેઓ આપણને મળવાથી એટલા બધા હરખાઈ જાય છે કે કૂદી કૂદીને આપણા હાથ ચાટવા આવે છે. કુદરતી રીતેજ આપણે કૂતરાઓને ચાહીએ છીએ.

કમનનું હાસ્ય—ન ખૂટકે કરેલું હાસ્ય અસરકારક નીવડે કે? નહિ. કોઈ આવા હાસ્યથી છેતરાતું નથી. આપણે જાણી જાણ્યે છીએ કે એ બનાવટી હાસ્ય છે અને આવી રીતે કમનનું હસનાર પર આપણને ચીઠ ચઢે છે. હું કુદરતી હાસ્ય, જીવરના ઉંઝાણમાંથી ઉત્પન્ન થતા હાસ્યની વાત કરું છું કે જેની વેપારી બજારમાં પણ મોટી કિંમત અંકાય છે.

ન્યુયોર્કના એક મોટા સ્ટોરના મેનેજરે મને કહ્યું હતું કે એક ગંભીર ડાયાના શીલ્ડસુફને નોકરીએ રાખવાને બદલે અધિકચરી કેળવણી પામેલી પણ મોહક હાસ્યવાળી રમણીને નોકરીએ રાખવાનું હું વધારે પસંદ કરીશ.

યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સની એક ગંભીર રબર કંપનીના ડીરેક્ટરોની બોર્ડના પ્રમુખે મને કહ્યું હતું કે જે માણસ પોતાના કામમાં આનંદ માનતો નથી તે કોઈ પણ કામમાં ફતેહમંદ થતો નથી. “સખત મહેનત” કરનારાઓ ફતેહમંદ થાય છે એ જરીપુરાણી વાતમાં આ ઉદ્યોગપતિને વિશ્વાસ નથી. તેણે કહ્યું હતું: “મેં એવા માણસો જોયા છે કે જેઓ હસી રમીને ધંધો કરતાં ફતેહમંદ થયા હતા. પાછળથી એજ માણસો સખત મહેનત કરવા લાગ્યા ત્યારે તેઓનો ઉત્સાહ ઉડી ગયો—કામ કરવામાં તેઓને આનંદ રહ્યો નહિ અને તેઓ નિષ્ફળ નીવડ્યા.”

ખીનઓ તમને મઝા આપે એવી તમે આશા રાખતા હો તો ખીનઓને તમારે આનંદ આપવો જોઈએ.

મેં હજારો વેપારીઓને દર કલાકે કોઈના તરફ હસવાની ટેવ એક અઠવાડિયું અજમાવી જોયા પછી તેનું પરિણામ જણાવવાની અરજ કરી હતી. તમે આ અખતરાનું પરિણામ શું ધારો છો ? ન્યુયોર્ક કર્મ એક્ષચેન્જના એક સભ્ય વીલીઅમ ખી. સ્ટેનહાર્ટનો નીચેનો પત્ર વાંચો :

“ મને પરણ્યાને અઢાર વરસ થયા. પણ સવારે જાગ્યા પછી હું ધંધાપર જાઉં ત્યાં સુધીમાં ભાગ્યેજ મારી પત્નીને જોઈ હું હસ્યો હોઈશ યા તેની સાથે થોડીક વાત કરી હોય. ઘ્રોડવેમાં ભાગ્યેજ કોઈ મારા જેવો દીવેલીઆ ડાયાનો વેપારી હશે.

“ તમે મને એક અઠવાડિયું હાસ્યનું જાદુ અજમાવવાની સલાહ આપી તેને ખીજે દિવસે સવારે આઈનામાં મ્હો જોઈને મારા વાળ હોળતા મેં ગંભીરતા તથા દઈ હસવાનો દરાવ કર્યો. નાસ્તાના ટેબલપર જતાંજ “ ગુડ મોર્નિંગ ” કહી મારી પત્નિ તરફ જોઈ મેં સ્મિત કર્યું.

“ તમે મને ચેતવણી આપી હતી કે તેણી માફ હાસ્ય જોઈ અજબ થશે. નહિ. તમારી ધારણા કરતાં પરિણામ વધારે સાફ આવ્યું. તેણી મને હસતો જોઈને છક્ક થઈ ગઈ—તેણીને ગોયા એક જાતનો આંચકો લાગ્યો. હવે પછી હંમેશા હસમુખા રહેવાની મેં મારી પત્નીને ખાત્રી આપી અને આ વચન હું એ મહિનાથી પાળું છું.

“ મારી આવી બદલાયલી વલણથી છેલ્લા એ મહિનામાં અમારો સંસાર વધારે સુખી થયો છે.

“ હવે ઘરમાંથી ઓશીસમાં જતાં હું લીફ્ટ ચલાવનાર છોકરાને “ ગુડ મોર્નિંગ ” કરી હસું છું. દરવાનને જોતા હું તેનો સ્મિતથી સત્કાર કરું છું. રસ્તામાં પૈસા વટાવતાં હું કેશીઅર તરફ જોઈ હસું છું. કર્મ એક્ષચેન્જમાં ઉભો રહી હું બધા માણસો તરફ જોઈ સ્મિત કરું છું કે જેઓએ કદિ મને હસતો જોયો નહોતો.

“તરતજ બધા મારા તરફ જોઈ વળતું હસવા લાગ્યા. મારી પાસે ફરિયાદ રજુ કરવા આવનારની વાત હું હસતાં હસતાં સાંભળું છું. અને સહેલાઈથી તેઓની ફરીઆદનો નીવેડો આવી જાય છે. હાસ્યથી મારી આવક ધણી વધવા પામી છે એવો મારો અનુભવ છે.

“અમારી ઓશીસમાં એક બીજો દલાલ પણ ધંધો કરે છે. તેના કારકુનોમાં એક હસમુખો જીવાન છે. મારા જીવનમાં થયેલા ફેરફારથી હું એટલો બધો ગેલમાં આવી ગયો કે મેં તે જીવાનને મારી નવી શીલસુરીની વાત કરી. તેણે તે પછી એકરાર કર્યો કે પહેલાં તે મને સખત હૈયાનો માણસ સમજતો હતો પણ હવે તેનો મત બદલાયો છે અને હું હસું છું ત્યારે તેને એમ લાગે છે કે હું લાગણીવાળો માણસ છું.

“હવે કોઈની નિંદા કરવાનું પણ મેં છોડી દીધું છે. કોઈને વખોડવાને બદલે હું તેની તારીફ કરું છું. મેં મારા સ્વાર્થની વાત પડતી મૂકી બીજાનું દષ્ટિબિંદુ સમજવાની કોશિષ કરવા માંડી છે, અને તેથી મારા જીવનમાં મોટો ફેરફાર થવા પામ્યો છે. હવે હું પહેલા કરતાં તદ્દન જીદોજ માણસ બની ગયો છું. માફ સુખ વધ્યું છે, મારી આવક વધી છે, મારા મિત્રો વધ્યા છે અને જીવનને સાર્યક બનાવવા માટે આજ ચીજો કિમતી છે.”

શેર બજારમાં શેરોની લેવેચ કરનારા ૧૦૦ માંથી ૯૯ જણા નિષ્ફળ જાય છે. આવા એક ગણત્રીબાજ અબ્બે દુનીઆદારી સમજનારા માણસે ઉપલો પત્ર લખ્યો છે તે યાદ રાખજો.

શું કહો છો ? તમને હસવાનું મન થતું નથી ? કંઈ શીકર નહિ. નહિ હસાતું હોય તો બલજબરીથી હસતાં શીખો. જ્યારે તમે એકલા હો ત્યારે મ્હોડેથી સીસોટી વગાડો—કંઈ ગાયન ગાઓ. જાણો તમે સુખી હો એવી રીતે વર્તો. અને આવી લાગણીથી તમે સુખી થશો. હારવર્ડ યુનીવર્સિટીના પ્રો. વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે:

“માણસ પોતાની લાગણી પ્રમાણે કામ કરે છે. પણ ખરૂં જોતાં લાગણી અને કાર્ય સાથે સાથેજ કામ કરે છે. કાર્ય ઇચ્છાશક્તિ

(will) ના સીધા અંકૂશ નીચે છે, લાગણી ધમ્મા શક્તિને આધિન નથી એટલે કાર્યને નિયમિત કરવાથી લાગણી નિયમિત કરી શકાય છે.”

“આ પરથી જણાશે કે જો પુશમીભળ ઉડી ગઈ હોય તો પુશમીભળ બનવાનો સોનેરી ઉપાય બાજુ બધે પુશમીભળજ છે એમ માનીને કામ કરવાનો છે.

દુનિયામાં દરેક જણાને સુખ જોઈએ છે અને તે મેળવવાનો એકજ માર્ગ છે. આ માર્ગ વિચારો પર અંકૂશ રાખવાનો છે. બાહ્ય પરિસ્થિતિ પર સુખનો આધાર નથી. તેનો આધાર આંતર પરિસ્થિતિ (inner condition) પર રહેલો છે.

તમે કાણુ છો, ક્યાં છો, શું કરો છો, તમારી પાસે શું છે, તેના પર તમારા સુખદુઃખનો આધાર નથી. તમારા સુખ યા દુઃખ તમારા વિચારને આભારી છે. દાખલા તરીકે, બે માણસ એકજ જગ્યાએ રહેતા હોય—એક સરખું કામ કરતા હોય—બન્નેની આવક અને પ્રતિષ્ઠા સરખી હોય છતાં એક સુખી જણાશે ને બીજો કંગાળ ! એમ શા માટે થતું હશે ? એમ થવાનું કારણ ભુદીભુદી માનસિક વલણુ છે. ચીનના સખત તાપમાં ફક્ત સાત સેંટના રોજથી કામ કરીને પસીનાથી રેબજેબ થઈ જતા ચીના મજૂરોમાં મેં, પાર્ક એવન્યુમાં માણુમ પડે છે, તેટલા સુખી ચહેરાઓ જોયા છે.

શેકસપીઅર કહે છે : “કોઈ ચીજ સારી યા ખરાબ નથી. વિચારજ તેને સારી યા ખાડી બનાવે છે !”

એબ લીન્કને કહ્યું છે કે “ઘણા માણસો પોતે મનમાં વિચાર કરે તેટલાં સુખી થઈ શકે છે.” તેની વાત તદ્દન સાચી છે. થોડા વખત પર આ વાતની સવ્યાઈ મેં નજરે નીલાણી હતી. હું ન્યુયોર્કમાં લોંગ આઈલેન્ડના સ્ટેશન પર જતો હતો. મારી સામે ૩૦ થી ૪૦ લંગડા છોકરાઓ ઘોડીઓની મદદથી પગથીઆ ચઢવાનો પ્રયાસ કરતા હતા. એક છોકરાને ઉંચકીને ઉપર લઈ જવો પડ્યો હતો. પણ તેઓના હસમુખા ચહેરા અને તેઓની હસાહસ જોઈને મને આશ્ચર્ય ઉપજ્યું. આ છોકરાઓ પર દેખરેખ રાખનાર માણસને પુછતાં તેણે

જણાવ્યું કે “જ્યારે એક છોકરાને માલુમ પડે છે કે તે જીંદગી સુધી લુલો યા લંગડો રહેવાનો છે સારે પ્રથમ તેના દીલને આધાત થાય છે. પણ પાછળથી તે પોતાની સરજતને આધિન થઈને સાધારણ છોકરા કરતાં વધારે આનંદી રહે છે.”

મને આ છોકરાઓને નમન કરવાનું મન થયું. તેઓએ મને જે પાઠ શીખવ્યો તે હું કદી ભૂલીશ નહિ.

મેરી પીકફૂડ પોતાના ધણી ડગલાસ ફેરબેંકને તલ્લાક આપવાની તૈયારી કરતી હતી સારે મેં તેની સાથે એક સાંજ ગુબરી હતી. તે વખતે દુનિયા એમ ધારતી હતી કે મેરીનું જીવન તુટી ગયું હશે અને તે દુઃખથી બેભાન બની ગઈ હશે. પણ મેં તેના ચહેરા પર શાંતિ અને તેજ જોયાં. તેણીના ચહેરા પર સુખનો પ્રકાશ હતો. આનો બેદ શો ? *Why Not Try god* નામના નાના પુસ્તકમાં મેરી પીકફૂડ પોતાના સુખની ચાવી બતાવી છે.

એક વાર સેંટ લુઈ કારડીનલ્સ માટે ત્રીજા બેઝમૅન (baseman) નું કામ કરનાર અને હાલમાં અમેરિકામાં વીમાના દલાલ તરીકે મહાન ફોતેહ મેળવનાર ફ્રેન્કલીન બેટ્જરે મને કહ્યું હતું કે વરસો પહેલાં મેં અનુભવથી જાણી લીધું હતું કે હસતો માણસ સદાગે આવકાર પામે છે. આ કારણસર કોઈની ઓશીસમાં પગ મુકવા પહેલાં હું ખુદાની મહેરબાનીથી મને મજેલા સુખ વૈભવનો ખ્યાલ કરી ખરા જીવનથી મલકાઉં છું અને મંદમંદ હસતો હસતો ઓશીસમાં દાખલ થાઉં છું.

આ સાદી સરલ રીતથી વીમા મેળવવામાં તેને અસાધારણ ફોતેહ મળી હતી.

ઇલબર્ટ ટુબાઈની આ શાણી સલાહ વાંચો. પણ યાદ રાખજો: વાંચવાથી કંઈ શુક્રવાર વળવાનો નથી. તમારે આ સોનેરી સુત્રોનો અમલ કરવો પડશે.

“જ્યારે તમે ઘરમાંથી બહાર જવા નીકળો ત્યારે ઉંચે મસ્તક ચાલજો: ઉંડા શ્વાસ લેજો: સૂર્યના પ્રકાશથી આનંદ પામજો. તમારા મિત્રોનો સ્મિતભર વદને સત્કાર કરજો અને દરેક જણ સાથે ખરા

જીગરના ઉત્સાહથી શેકહેંડ કરજો. તમારે વિષે કોઈની ગેરસમજ થાય તેથી ડરતા ના અને તમારા દુશ્મન સંબંધી એક પક્ષ પણુ વિચાર ના કરતા. તમને શું ગમે છે તેનો મનમાં નિશ્ચય કરજો અને પછી સહેજ પણુ આનાકાની વિના સીધા તમારી નેમ બર લાવવાની કોશિષ કરજો. જે મહાન અને સુંદર કામ પર તમારું મન લાગ્યું હોય તેનોજ વિચાર કરજો અને આમ કરવાથી વખત જતાં તમારી નેમ પાર પાડવાના સંજોગો આપોઆપ ઉભા થશે. તમે જેવા શક્તિવાન, ઉપયોગી અને કર્તવ્ય પરાયણ (earnest) થવા માગતા હો તેનોજ વિચાર કરવાથી તમારામાં તેજ જાતનું પરિવર્તન થવા માંડશે.... વિચાર સર્વોપરિ બળ છે. તમારા મનને હિમ્મતવાન, સરલ, પ્રમાણિક અને આનંદી રાખજો. નેક વિચાર એટલેજ સર્જન (creation)! ધ્યાનથી સર્વ કંઈ આવી મળે છે અને ખરા જીગરની બધી બંદગી સફલ થાય છે. આપણા મનમાં જેવા વિચાર કરીએ તેવા આપણે પોતે બનીએ છીએ. હંમેશા ઉંચા મસ્તકે ફરજો. આપણે ખુદાની પ્રતિ હાંયા—ખુદાની છબી છીએ.”

પ્રાચીન કાલના ચીનાઓ દુનિયાદારીમાં ધણુ શાણુ હતા. તેઓની એક કહેવત આપણે જીગરમાં કોતરી રાખવા જેવી છે. એ કહેવત એવી છે કે દાધાબળ્યા માણુસે કદી દુકાન ખોલવી નહિ. (A man without a smiling face must not open a shop).

દુકાનદારીની વાત કરતાં કોલીન્સ એન્ડ કંપનીના ઓપનહેમની જાહેર ખબરમાં ફ્રેંક ઇરિવીંગ ફ્લેચર આપણને ધરગથુ શીલસુરી સમજાવે છે.

નાતાલમાં હાસ્યની કિમ્મત.

હાસ્યની કંઈ કિમ્મત પડતી નથી પણ તે ઘણું પેદા કરે છે.

આપનારને ગરીબ બનાવ્યા વિના લેનારને તે શ્રીમંત બનાવે છે.

એક પલકારામાં તે બની જાય છે પણ કોઈ વાર તેની યાદ હંમેશા જળવાઈ રહે છે.

જે હસ્યા વિના જીવી શકે છે તે શ્રીમંત નથી અને જે હાસ્યનો લાભ લે છે તે ગરીબ નથી.

હાસ્ય ધર સંસાર સુખી બનાવે છે, વેપાર ધંધામાં શુભેચ્છા વધારે છે અને મિત્રોની મિત્રતામાં વૃદ્ધિ કરે છે.

હાસ્ય થાકેલાનો આરામ છે, નિરાશામાં આશા છે, અંધકારમાં પ્રકાશ છે અને દુઃખી માણસ માટે કુદરતની અમૂલ્ય દવા છે.

જતાં હાસ્ય ખરીદાતું નથી, તે બીજા માગવાથી મળતું નથી, ઉધાર મળતું નથી યા ચોરી શકાતું નથી. એ એક એવી ચીજ છે કે જે બક્ષીસ આપ્યા વિના કાદને ઉપયોગી થતી નથી.

અને નાતાલની ખરીદી કરવાની ધમાલમાં છેલ્લી ઘડીએ કંટાળી ગયલા અમારા સેક્સમેનો જો તમને હાસ્ય આપી ન શકે તો તમે તમારા હાસ્યની બક્ષીસ આપી જશો ?

કારણ કે જે હસી શકતો નથી તેને હાસ્યની બક્ષીસની સૌથી વધારે જરૂર છે.

આ પરથી એ સિદ્ધ થાય છે કે જો તમે લોકોમાં પ્રિય થવા માગતા હો તો :

હસો.

પ્રકરણ ૩ જી.

સ્મરણ શક્તિનું મૂલ્ય.



૧૮૯૮ ના સાલમાં ન્યુયોર્કના રોકવેલ્ડ કાઉન્ટીમાં એક કરણ બનાવ બન્યો હતો. ગામમાં એક બાલકનું મરણ થયું હતું અને આડોશીપાડોશીઓ બાલકની પાયદસ્તમાં જવાની તૈયારી કરતા હતા. આજ વખતે જીમ ફારલીએ પોતાના ઘોડાને પાણી પાવા તબેલામાંથી બહાર કાઢ્યો. જમીન પર બરફ પડેલું હતું, હંડો પવન શરીરને થર-થરાવી નાખતો હતો, ધણુ દિવસથી ઘોડાને બહાર કાઢવામાં આવ્યો નહોતો એટલે હવાડા તરફ જતાં તે તોફાને ચઢી છાત મારવા લાગ્યો અને આ તોફાનમાં જીમ ફારલીનો જાન ગયો. રોડની પોર્ટના નાના ગામમાં તે દિવસે એકને બદલે બે પાયદસ્ત નીકળ્યા.

જીમ ફારલી પોતાની પાછળ એક વિધવા અને ત્રણ છોકરા મૂકી ગયો. તેની દોહતમાં એક નાની રકમના વીમા સીવાય બીજું કંઈ ન હતું.

તેનો મોટો દીકરો જીમ દસ વરસનો હતો. તે ઈંટના કારખાનામાં મજૂરી કરવા ગયો. એ બિચારાના નસીબમાં ઝાઝું ભણતર ન હતું. પણ આ આઠરીશ બચ્ચામાં મીલનસારપણથી બીજાઓને પ્રિય થઈ પડવાની લાયકાત હતી. આથી તેણે રાજદ્વારી ક્ષેત્રમાં ઝંપલાવ્યું અને વરસો વહેતાં લોકોના નામો યાદ રાખવાની તેની શક્તિ અસાધારણ હદે ખીલવા પામી.

આ છોકરાએ કદિ હાઈસ્કૂલમાં પગ મૂક્યો ન હતો પણ તે ૪૫ વરસનો થયો, તેટલામાં ચાર કોલેજોએ તેના પર પોતાની ડીગ્રીઓની

નવાજેશ કરી હતી, તે ડેમોક્રેટીક નેશનલ કમીટીનો પ્રમુખ થયો હતો અને યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સના પોસ્ટ માસ્ટર જનરલના ઓધ્ધા પર તેની નીમણુંક કરવામાં આવી હતી.

એકવાર મેં જીમ ફારલીને તેની ફતેહનો બેદ પૂછ્યો. તેણે કહ્યું : “ સખ્ત મહેનત.”

“ હવે બનાવટ જવા દો.” મેં કહ્યું.

“ તમે શું ધારો છો ? ”

“ મને ખબર મળી છે કે દશ હજાર માણસોના નામ તમારે મ્હોડે છે.”

“ નહિ. દશ હજારના નહિ—૫૦ હજારના નામ મારે મ્હોડે છે.”

આ કુંઈ ગપગોળો નથી. આવી અસાધારણ યાદદાસ્તને લીધે મી. ફારલીએ ફ્રેંકલીન ડી. રૂઝવેલ્ટને અમેરિકન પ્રજાસત્તાકના પ્રેસીડેન્ટની ગાદીપર બેસાડવામાં મદદ કરી હતી.

તે જીલાબની દવા વેચવા માટે ગામેગામ ફરતો હતો ત્યારે અને સ્ટોની પોઇન્ટમાં ટાઉન ક્લાર્ક તરિકે નોકરી કરતો હતો ત્યારે તેણે નામો યાદ રાખવાની પદ્ધતિસર કોશિષ કરી હતી.

જ્યારે તેને કોઈ નવા માણસની ઓળખાણ થતી ત્યારે તે તેનું આખું નામ, તેના કુટુંબની સંખ્યા, તેનો વેપાર રોજગાર અને તેના રાજદ્વારી વિચારો જાણી લેતો. તેના મગજમાં આ બધી વિગતો ગોઠા છપાઈ જતી અને તે એક વરસ પછી પછી તે માણસને મળતો તો તેને બોલાવી તેના બાલબચ્ચાંની અને તેના વેપાર ધંધાની ખબર પૂછતો. આવા માણસના અનુયાયીઓ વધતા જાય તેમાં નવાઈ નથી.

રૂઝવેલ્ટે પ્રેસીડેન્ટના ઓધ્ધા માટેની ઉમેદવારી બહાર પાડી તે પહેલાં જીમ ફારલીએ પશ્ચિમ અને ઉત્તર પશ્ચિમના રાજ્યોમાંના માણસો પર રોજ સેંકડો પત્રો લખ્યા હતા. ત્યાર પછી તેણે ત્રેનમાં મુસાફરી શરૂ કરી અને ૧૯ દિવસમાં બાર હજાર માઇલ ફરી વળ્યો. દરેક ગામમાં ઉતરી નાસ્તા, લંચ, ડીનર યા ચાહ પર તે લોકોને મળતો—

તેઓ સાથે દીલ ખોલીને વાત કરતો અને પછી ખીજ ગામમાં ઉપડી જતો.

પૂર્વમાં પાછા ફર્યા પછી તેણે જે જે ગામની મુલાકાત લીધી હતી ત્યાંના એકે એક માણસ પર પત્ર લખી તેણે જે જે મહેમાનો સાથે વાત કરી હતી તેઓના નામની ટીપ મંગાવી. છેલ્લી ટીપમાં લાખો નામ આવી પડ્યા. આ દરેક જણ પર જીમ ફારલીએ જુદા જુદા પત્ર લખી તેઓની મહત્તા વધારી. “ડીઅર બીલ” અથવા “ડીઅર જે” ના મિત્રાચારી ભર્યા સંબોધનથી પત્રની શરૂઆત કરી તે નીચે “તમારા જીમ” ની સહી કરતો.

જીમ ફારલીએ જીંદગીની શરૂઆતમાંજ જાણી લીધું હતું કે દરેક માણસને દુનિયાના બધા માણસોના નામ કરતાં પોતાનું નામ વધારે જાણું હોય છે. દરેક જણના નામ યાદ રાખી શુદ્ધ ઉચ્ચારથી તેને બોલાવવાથી દરેક જણ પ્રસન્ન થાય છે. પણ તમે કોઈનું નામ ભૂલી જાઓ, તેના નામનો ખોટો ઉચ્ચાર કરો યા ખોટી જોડણી કરો તો સામાને માફ લાગે છે. એકવાર પારીસમાં જાહેર વક્તવ્યનો મેં વર્ગ ખોલ્યો હતો અને તેની ખબર આપનારા અસંખ્ય પત્રો પારીસમાં વસતા અમેરિકનો પર રવાના કર્યા હતા. અંગ્રેજી ભાષાનું થોડું જ્ઞાન ધરાવનારી ફ્રેંચ ટાઈપીસ્ટોએ સ્વભાવિક રીતે કેટલાક નામોની જોડણીમાં ભૂલ કરી હતી. અને તે માટે પારીસમાંની એક અમેરિકન બેંકના મેનેજરે મારા પર સખત ઠપકાભર્યો પત્ર લખ્યો હતો.

એન્ડ્રુ કારનેગીની ફતેહનું કારણ શું હતું ?

તે પોલાદનો રાજા ગણાતો હતો. પણ પોલાદની ખનાવટ વિષે તેનું જ્ઞાન નજીવું હતું. તેના સેંકડો કારીગરો તેના કરતાં પોલાદની ખનાવટ વિષે વધારે જ્ઞાન ધરાવતા હતા.

પણ તેને માણસો સાથે કામ પાડતાં આવડતું હતું અને તેથી તે દૈન્યતમંદ થયો હતો. જીંદગીની શરૂઆતથીજ તેનામાં સંગઠનશક્તિ માણસ પડી હતી. તેનામાં સરદારી ભોગવવાની શુદ્ધિ હતી. દશ વરસની નાદાન વયે તેણે નામની કિમ્મત પીછાની લીધી હતી. સ્કોટ-

હોડમાં તે રહેતો હતો ત્યારે તેણે એક સસલાની માદા પકડી હતી. જોતજોતમાં આ માદા વીધાઈ અને અનેક સસલાને ખવાડવાનો સવાલ ઉભો થયો. તેણે પોતાના દોસ્તોને કહ્યું કે જે સસલા માટે ખોરાક લઈ આવશે તે સસલાને તેનું નામ આપવામાં આવશે.

આ યોજના આખાદ સફલ થઈ : કારનેગી જીંદગી સુધી તે ભૂલ્યો ન હતો.

વરસો પછી ધંધામાં આજ માનસશાસ્ત્ર વાપરીને તેણે કરોડો રૂપિયા બેગા કર્યા હતા. દાખલા તરીકે તે પેન્સીલવેનીઆ રેલ રોડ કંપનીને રેલના પાટા વેચવા માગતો હતો. જે. એડગર થોમસન પેન્સીલવેનીઆ રેલ રોડનો પ્રમુખ હતો એટલે એન્ડ્રુ કારનેગીએ પીટસ બર્ગમાં પોલાદની ગંજવર મીલ બાંધીને તેને “એડગર થોમસન સ્ટીલ વર્ક્સ” નું નામ આપ્યું.

આ એક બેદ છે. તમે તે ઉકેલી શકશો ? પેન્સીલવેનીઆ રેલરોડ માટે પાટાની જરૂર પડી ત્યારે જે. એડગર થોમસને ક્યાંથી ખરીદી કરી હશે ? સીઅર્સ પાસે ? રોપ્ક પાસે ? નહિ. તેનાજ નામની મીલમાંથી.

ઉતાડ્યોને સુવાના ડબ્બા બનાવવામાં કારનેગી અને જ્યોર્જ પુલમેન વચ્ચે કાતિલ હરિક્ષાઈ ચાલી ત્યારે પણ પોલાદના રાગએ પેલા સસલાનો કીસ્સો અમલમાં મૂક્યો હતો.

કારનેગીની સેન્ટ્રલ ટ્રાન્સપોર્ટેશન કંપની પુલમેનની કંપની સાથે હરિક્ષાઈમાં ઉતરી હતી. બન્ને યુનીયન પેસીરીક રેલ રોડના સુવાના ડબ્બા બનાવવાનો બોર્ડર મેળવવા માગતા હતા. બન્નેએ એક બીજા સાથે હરિક્ષાઈ કરવા માંડી—ભાવે કાપી નાખ્યા—અને હરિક્ષાઈ એટલી કાતિલ થઈ ગઈ કે કોઇને નફો મેળવવાનો ચાન્સ પણ ન રહ્યો. કારનેગી અને પુલમેન બન્ને યુનીયન પેસીરીકના ડીરેક્ટરોની બોર્ડને મળવા ન્યુયોર્ક ગયા હતા. એક સાંજે સેન્ટ નીકોલાસ હોટલમાં પુલમેન મળતાં કારનેગીએ કહ્યું : “ગુડ ઇવનીંગ મી. પુલમેન ! તમને એમ નથી લાગતું કે આપણે બેઉ મુરખ બનીએ છીએ ?”

“તમે શું કહેવા માગો છો?” પુલમેને કહ્યું.

કારનેગીએ બન્ને કંપનીને જોડી દેવાની પોતાના મનની વાત કરી. એક બીજા સામે હરિકાઈ કરીને ખોટ કરવાને બદલે સાથે મળવાથી બન્નેને કેટલો અધો લાભ થશે તેનો તેણે આકર્ષક ચિતાર આપ્યો. પુલમેને સઘળી વાત ધ્યાનપૂર્વક સાંભળી પણ તેનું મન માન્યું નહિ. છેવટે તેણે પૂછ્યું: “નવી કંપનીનું નામ શું રાખશે?”

“બીજું શું વળી! પુલમેન પેલેસ કાર કંપની.”

કારનેગીના આ જવાબથી પુલમેનનો ચહેરો ખીલી ગયો. “મારા રૂમમાં આવો. આપણે વાત કરીએ.” અને આ બે જણની આ વાતચીતથી ઉદ્યોગિક ઇતિહાસ રચાયો!

પોતાના મિત્રો અને સાથીઓના નામ યાદ રાખી તેઓને માન આપવાની એન્ડ્રુ કારનેગીની રાજનીતિ તેની સરદારી માટે કારણભૂત હતી. તે પોતાના ધણા મજૂરોને તેઓને નામે બોલાવવામાં મગફરી સમજતો. તે વાજબી મગફરીથી દાવો કરતો કે તેના વહીવટ દરમિયાન તેની ધમધોકાર ચાલતી મીલોમાં કદિ પણ હડતાળ પડી ન હતી.

બીજા હાથપર પેડરેવસ્કી પોતાના હબ્બસી રસોઈયા (chef) ને “મી. કોપર” ના માનભર્યા નામથી બોલાવી તેની મોટાઈ વધારી તેને રાજ કરતો. પંદર જુદેજુદે પ્રસંગે પેડરેવસ્કીએ અમેરિકાના જુદાજુદા શહેરોમાં પોતાના સંગીતથી લાખો પ્રેક્ષકોને રીઝવ્યા હતા. તે એક ખાનગી કારમાં મુસાફરી કરતો હતો પણ જલસો પૂરો થતાં મધરાતે તેનો નોકર તેને માટે ગરમાગરમ ખાણું તૈયાર રાખતો. પેડરેવસ્કીએ અમેરિકન ફેશન પ્રમાણે પોતાના રસોઈયાને ‘ન્યોર્થ’ કહીને કદિ બોલાવ્યો ન હતો. જુની દુનિયાના ધારા પ્રમાણે તે તેને મી. કોપર કહી બોલાવતો અને મી. કોપર તેથી રાજ રાજ થઈ જતો.

માણસને પોતાના નામનું એટલું બધું અભિમાન હોય છે કે તેઓ પોતાના નામને અમર કરવા ગમે તે બોગ આપે છે. જમાના ખાધેલા, બઝાઇખોર અને સખત હૈયાનો પી. ટી. બરનમ પણ પોતાનું નામ રાખનાર દીકરો નહિ થવાથી નિરાશ થઈ ગયો હતો અને તેણે પોતાની

દીકરીના દીકરા સી. એચ. સીલીને જે તે પોતાનું નામ બરનમ સીલી રાખે તો ૨૫,૦૦૦ ડોલર આપવાની માગણી કરી હતી.

અસો વરસ પહેલાં શ્રીમંતો લેખકોને તેઓના ગ્રંથો પોતાને અર્પણ કરવા માટે પૈસા આપતા હતા.

પ્રજામાંથી પોતાનું નામ હુંસાર્ધ જતું અટકાવવા માટે ધણા શ્રીમંતોએ લાયબ્રેરીઓ અને મ્યુઝીઅમોને પોતાના નામ આપવા માટે પુસ્તકો અને કિંમતી ચીજોની બક્ષીસ આપી છે. ન્યુયોર્કની પબ્લીક લાયબ્રેરીમાં એસ્ટર અને લેનોક્ષે બક્ષીસ આપેલાં પુસ્તકોનો સંગ્રહ છે તેમ મેત્રોપોલીટન મ્યુઝીઅમ એન્જનીની આલ્ટમેન અને જે. પી. મોરગનના નામોની યાદ ધરાવે છે. લગભગ દરેક દેવળને સુંદર બનાવવા માટે નાણાં આપીને તે પર પોતાનાં નામની તખ્તી મરાવી લોકોએ પોતાનાં નામ જાળવી રાખ્યાં છે.

ધણા માણસો બીજાઓના નામ યાદ રાખવાની પરવા કરતા નથી. તેઓ ધુરશદ નહિ હોવાનું જ્ઞાનું કાઢે છે પણ ફ્રેન્કલીન ડી. રૂઝવેલ્ટને બધા કરતાં ઓછી ધુરશદ હોવા છતાં તે પોતાના સમાગમમાં આવનાર કારિગરોનાં નામો પણ યાદ રાખતો હતો.

ક્રીઝલર કંપનીએ મી. રૂઝવેલ્ટ માટે એક ખાસ કાર બનાવી હતી. ડબલ્યુ. એફ. ચેમ્પરલેન અને એક કારિગર તે કાર જ્ઞાપટ હાઉસમાં લઈ ગયા હતા. મી. ચેમ્પરલેન પોતાના અનુભવનું બ્યાન કરનારા માણ પરના એક પત્રમાં લખે છે કે:

“બ્યારે હું જ્ઞાપટ હાઉસમાં ગયો ત્યારે પ્રેસીડેન્ટ ધણાજ ખુશ-મીજામાં હતા. તેમણે મને મારે નામે બોલાવી જાણે અમે સરખા દરજ્જાના હોઈએ તેમ વાત કરવા માંડી અને હું તેમને જે કાર બતાવવા ગયો હતો તેમાં તેઓ ધણીજ ઉલટ લેતા હોય એવી મારા પર છાપ પાડી. આ કારની બનાવટ એવી હતી કે તે ફક્ત હાથથી ચલાવી શકાતી. કાર જેવાને ધણા માણસો બેગા થયા અને પ્રેસીડેન્ટે કહ્યું: “ચમત્કારિક કાર છે. ફક્ત એક બટન દબાવું કે કાર ચાલી, તેને ચલાવતાં જરા પણ તકલીફ પડતી નથી. આવી કાર કેમ બનાવવામાં આવી હશે તેનો મને તો ખ્યાલ પણ આવતો નથી.”

રૂઝવેલ્ટના મિત્રો અને સાથીઓએ મશીનની તારીફ કરી ત્યારે તેઓની હાજરીમાંજ મી. રૂઝવેલ્ટે કહ્યું: “મી. ચેમ્પરલેન, આ કાર બનાવવામાં તમે વાપરેલી કુશળતા માટે હું તમને શાબાશી આપું છું. તમે ખરેખર કમાલ કરી છે.”

તેમણે રેડીઓટર, ખાસ રીઅર વીઝન મીરર, ધડીઆળ, ખાસ સ્પોટ લાઇટ, પરદા, ડ્રાઇવરની બેઠકની જગ્યા, ખાસ સ્યુટકેસ અને તેની બેઠે બાજુના મોનોગ્રામ વિગેરેની પ્રશંસા કરી. ટુંકમાં તે મોટરની બનાવટની બારીકમાં બારીક વિગતમાં ઉતર્યા. મીસીસ રૂઝવેલ્ટ, મનુર ખાતાની સેક્રેટરી મીસ પરકીન્સ અને તેમની સેક્રેટરીને તેમણે કારની ખૂબીઓ સમજાવી. તેમણે પોતાના હબ્સરી પોર્ટરને પણ કાર જોવા બોલાવીને તેને સ્યુટકેસની સંભાળ રાખવાની ફરમાસ કરી.

“કાર કેમ ચલાવવી તેની તાલીમ પૂરી થયા પછી પ્રેસીડેંટ મારા તરફ ફરી કહ્યું: “મી. ચેમ્પરલેન, હવે હું રજા લઈશ. તમારી કાર જોવામાં મને ફેડરલ રીઝર્વ બોર્ડની બેઠકમાં જતાં અરધા કલાકનો વિલંબ થયો છે.”

હું એક કારિગરને વ્હાઇટ હાઉસમાં સાથે લઈ ગયો હતો. તેની રૂઝવેલ્ટ સાથે પીછાન કરાવવામાં આવી પણ તેણે પ્રેસીડેંટ સાથે કંઈ વાત ન કરી. તે શરમાળ સ્વભાવનો હતો. પ્રેસીડેંટ ફક્ત તેનું નામજ સાંભળ્યું હતું. પણ અમે વિદાય થયા તે પહેલાં પ્રેસીડેંટ તેની પરપૂછ કરી, તેને બોલાવી તેની સાથે વ્હાલથી શેકહેંક કરી. અને વ્હાઇટ હાઉસમાં આવવાની તકલીફ લેવા માટે આભાર માન્યો. તેનો આભાર ખાલી શબ્દોનો નહિ પણ ખરા જીગરનો હતો.

“હું ન્યુયોર્ક પાછો ફર્યા પછી થોડા દિવસ બાદ પ્રેસીડેંટ પોતાની સહી સાથેના પોતાના ફેટા સાથે મારા પર એક પત્ર લખી મારી પ્રશંસા કરી હતી. આ બધું કરવાનો વખત તેમને ક્યારે મળતો હશે તે મારે મન એક બેદ છે.”

ફ્રેન્કલીન ડી. રૂઝવેલ્ટ જાણે છે કે લોકોની શુભેચ્છા મેળવવાનો સૌથી સહેલો અને કિમતી રસ્તો તેઓના નામ યાદ રાખી તેઓને

તેઓની મોટાઈનું જ્ઞાન કરાવવાનો છે. પણ આપણામાંના કેટલા જણ તેમ કરે છે ?

આપણને કોઈ અભણ સાથે પીછાન થાય છે ત્યારે થોડી વાર તેની સાથે વાત કરી તેને સલામ કરી આગળ જઈએ તેટલામાં તો તેનું નામ પણ આપણે ભૂલી જઈએ છીએ.

એક રાજદારીએ શીખવેા જોઈતો પહેલો પાઠ આ છે : “ મતદારના નામ યાદ રાખવા તે મુત્સદીગીરી છે. તે ભૂલી જનાર પોતે પણ ભુલાઈ જાય છે. (To forget is oblivion).

રાજદારી ક્ષેત્રની પેઠે વેપારી અને સામાજિક વહેવારમાં પણ નામ યાદ રાખવાની શક્તિ ઉપયોગી છે.

મહાન નેપોલિયનનો ભત્રીજો નેપોલિયન ત્રીજો એવો દાવો કરતો હતો કે તેને માથે રાજવંશી ફરજોનો બોજો હોવા છતાં તે જોને જોને મળતો તે બધાનાં નામ તે યાદ રાખતો. જો તે કોઈનું નામ ન સાંભળતો તો પાછું પૂછતો. જો નામ અઘરું હોય તો તેની જોડણી પૂછી લેતો. વાતચીત દરમિયાન તે માણસનું નામ, તેનો ચહેરો, તેના હાવભાવ, વિ. ની નોંધ લેતો. એકલો પડતાં તે તે નામ કાગળ પર લખી તેની પોતાના મન પર છાપ પાડતો અને પછી કાગળ ફાડી નાખતો. આ રીતે તે દરેક માણસનું નામ અને તેનો ચહેરો યાદ રાખતો.

આ બધું કરવામાં વખતની જરૂર છે. બધું ઇમર્સન કહે છે તેમ નજીવા ભોગ આપવાથીજ સારી ટેવ પડે છે. (Good manners are made up of petty sacrifices.)

લોકપ્રિય થવાનો ત્રીજો નિયમ એ છે કે :

યાદ રાખજો કે દરેક માણસને પોતાના નામનો ઉચ્ચાર શબ્દ-કોપના બધા શબ્દો કરતાં વધારે મીઠો લાગે છે.

પ્રકરણ ૪ થું.

લોકોને આકર્ષવાનો સરલ રસ્તો.

એકવાર મને ખીજ પાર્ટીમાં આમંત્રણ મળ્યું હતું. હું પોતે ખીજ રમતો નથી અને મહેમાનોમાં એક સ્ત્રી હતી તે પણ ખીજ રમતી નહોતી. તેણીને ખબર પડી હતી કે લોકોએ થોમસે રેડીઓમાં ભાષણ કરવા માંડ્યા તે પહેલાં હું તેનો મેનેજર હતો અને મેં જીદાજીદ દેશોમાંના પ્રવાસને લગતા તેના સચિત્ર ભાષણો તૈયાર કરવામાં મદદ કરી હતી. તેણીએ મને કહ્યું: “મી. કારનેગી, મહેરબાની કરી જીદાજીદ દેશમાં તમે જોયલાં અજબ જેવા સુંદર સ્થાનોની વાત કરો. હું એ બધું જાણવાને ઘણીજ આતુર છું.”

અમે સોફા પર ગોઠવાયાં ત્યારે તેણીએ મને ખબર આપી કે તેણી તાજેતરમાંજ પોતાના ઘણી સાથે આફ્રિકાની મુસાફરીએથી પાછી ફરી હતી. “આફ્રિકા ! તમે આફ્રિકા જઈ આવ્યા છો ? મને એ દેશ જોવાની ઘણી હોંસ છે પણ હું તો ફક્ત અલ્બર્ટસ સુધીજ ગયો હતો અને તે પણ ફક્ત ચોવીસ કલાક ! ઓહ ! તમે આફ્રિકા જોઈ આવ્યા છો ખરું ! મને તમારા પ્રવાસની વાત કરો.”

થયું. પોણો કલાક સુધી તેણીની લુલી અટકીજ નહિ. તેણે મારા પ્રવાસની પછી વાતજ કાઢી નહિ. તેણીને મેં ક્યા ક્યા દેશની સફર કરી હતી તે જાણવાની પરવા ન હતી પણ તેણીને પોતાની વાત સાંભળનાર શ્રોતા જોઈતો હતો. તેણી પોતાના આફ્રિકાના પ્રવાસની વાત કરીને પોતાનો અહંભાવ (ego) સંતોષવાને આતુર હતી.

તેણીની આવી આતુરતા અસાધારણ હતી ? નહિ. ઘણા માણસો એવાજ હોય છે.

ન્યુયોર્કના પુસ્તક પ્રકાશક જે. ડબલ્યુ. ગ્રીનબર્ગે આપેલી ગાર્ડન પાર્ટીમાં મને એક વનસ્પતિ શાસ્ત્રી (botanist) મળ્યો હતો. મેં અગાઉ કદી કોઈ વનસ્પતિ શાસ્ત્રી સાથે વાત કરી ન હતી. મને તેની વાત આકર્ષક અને રસીલી જણાઈ એટલે તેણે હશીશ (hashish) દ્રવ્ય બરબેક વિગેરે છોડવાએ અને છેવટે પટેટાની રોપણીની વાત કરી તે મેં શાંતિથી લક્ષ્યપૂર્વક સાંભળ્યા કરી. મારા ઘરમાં પણ એક નાનો બગીચો છે. મેં તેની સમક્ષ મારી કેટલીક મુશ્કેલી રજુ કરી, તેનો ઉપાય બતાવીને તેણે મને આભારી કર્યો.

અમે ડીનર પાર્ટીમાં હતા. આશરે ડઝનેક મહેમાનો હાજર હતા પણ સંખ્યતાના બધા નિયમોને વીસરી જઈ મેં કલાકો સુધી આ વનસ્પતિ શાસ્ત્રી સાથેજ વાત કર્યા કીધી.

મધરાત થઈ. મેં બધા મહેમાનોને “ગુડનાઈટ” કહી રજા લીધી. તે પછી પેલા વનસ્પતિ શાસ્ત્રીએ અમારા યજમાન (host) સમક્ષ મારી જાળ તારીફ કરવા માંડી. મારી વાત ઘણીજ રસીલી હતી—હું આવો હતો ને તેવો હતો—એમ કહી તેણે છેવટે જણાવ્યું કે મારી વાતચીત કરવાની પદ્ધતિ ઘણીજ રસીલી હતી.

મેં રસીલી વાતચીત કરી ? મેં ભાગ્યેજાએ ચાર શબ્દો ઉચ્ચાર્યા હશે ! મારી વાત કરવાની મરજી હોત તો પણ હું વનસ્પતિ શાસ્ત્ર વિષે કંઈ વાત કરી શકત નહિ; કારણ મને વનસ્પતિ શાસ્ત્રની બારાબડીની પણ માહિતિ ન હતી. ખરી વાત એ હતી કે મેં તેની વાત ધ્યાનથી સાંભળી હતી અને તેથી તે ખુશ થયો હતો. આવી રીતે કોઈની વાત સાંભળવી તે તેની ઉંચામાં ઉંચી પ્રશંસા કરવા સમાન છે. *Strangers in Love* નામના પુસ્તકમાં જેક વુડફોર્ડ લખે છે, કે ભાગ્યેજા કોઈ એવો માણસ હશે કે જે તેની વાત ધ્યાનથી સાંભળનાર પર શીદા શીદા નહિ થઈ જાય. (Few human beings are proof against the implied flattery of rapt attention.)

મેં તેની વાત ધ્યાનથી સાંભળી હતી એટલુંજ નહિ પણ મેં તેના જ્ઞાનની દિલોળન તારીફ કરી હતી.

મેં તેને કહ્યું હતું કે તેની વાતમાં મને ધણો રસ પડ્યો હતો અને મને ધણું જાણવાનું મળ્યું હતું. આ વાત તદ્દન ખરી હતી. મેં ખરા જીગરથી ઇચ્છ્યું હતું કે તેના જેવું વનસ્પતિ શાસ્ત્રનું જ્ઞાન મને હોત તો બહેતર થાત. મેં તેને કહ્યું હતું કે હું તેની સાથે ખેતરોમાં રખડવાને આતુર છું અને મારી આતુરતા ખરા જીગરની હતી. મેં તેને ફરી મળવાની ઇચ્છા દર્શાવી હતી અને ખરેખર હું તેને ફરીથી મળવા માગું છું.

આ કારણસર તેણે મને રસીલી વાતચીત કરનારની ઉપમા આપી હતી પણ વાસ્તવિક રીતે તો મેં તેને વાત કરવાનું ઉત્તેજન આપી તેની વાત સાંભળ્યા કરી હતી.

અને ધંધાદારી—વેપારી મુલાકાતમાં ફતેહ મેળવવાનો ભેદ શો છે ? ચાર્લ્સ ડાલ્સ્યુ. ઇલીઅટ જેવો વિદ્વાન અભ્યાસી કહે છે કે “ફતેહમંદ વેપારી વહેવારમાં કંઈજ ભેદ નથી. સામેા માણસ જે બોલે તે પર સંપૂર્ણ ધ્યાન આપવાનું ધણું અગત્યનું છે. આવીજ વલણ સામા માણસને ગમી નય છે.”

તદ્દન સ્પષ્ટ વાત છે. નહિ ? તે જાણવા માટે યુનીવર્સિટીમાં ઉચ્ચો અભ્યાસ કરવાની જરૂર નથી. અને છતાં તમે અને હું એવા વેપારીઓને પીછાનીએ છીએ કે જેઓ મોટા ભાડાની જગ્યા રાખે છે, પોતાને જોઈતા માલની કરકસરથી ખરીદી કરે છે, આકર્ષક રીતે દુકાનને શણગારે છે, હજારો રૂપિયાની જાહેર ખબર કરે છે પણ નોકરો એવા રાખે છે કે તેઓ ધરાકોની વાત સાંભળવાને બદલે વચમાં કુદી પડે છે, ધરાકોની વાતને ખોટી પાડી તેઓને ગુસ્સે કરે છે અને તેઓને કંઈપણ ચીજ વેચ્યા વિના દુકાનની બહાર હાંકી કાઢે છે.

દાખલા તરિકે જે. સી. વુડનનો અનુભવ સાંભળો. તેણે આ વાત મારા વર્ગ સમક્ષ રજુ કરી હતી. ન્યુ જર્સીના સાહસિક શહેર ન્યુયાર્કના એક સ્ટોરમાંથી તેણે એક સ્યુટ ખરીદ્યો હતો. આ સ્યુટ

સારો નીકળ્યો નહિ. કાટનો રંગ કાચો નીકળ્યો અને તેથી તેના ખમીશના કોલર પર કાળા ડાઘ પડ્યા.

તે તે સ્યુટ લઈને સ્ટોરમાં ગયો અને જે સેલ્સમેન પાસેથી તેણે ખરીદી કરી હતી તેને પોતાની કહાણી કહી. તે બિચારો પોતાની કહાણી પણ બરાબર કહી શક્યો નહિ કેમકે સેલ્સમેન વચમાંજ બોલી ઉઠ્યો.

“અમે આવ્યા હજારો સ્યુટસ વેચ્યા છે પણ તમેજ એકલા ફરીયાદ કરતા આવ્યા.”

સેલ્સમેનના અવાજમાંથી એવો અર્થ નીકળતો હતો કે “તમે જુઠા છો—લખાડ છો—તમે આ સ્યુટ અમને પાછો પહેરાવવા આવ્યા છો.”

સામસામી ગરમા ગરમ દલીલો થતી હતી તેટલાં બીજો સેલ્સમેન વચમાં પૂરાયો: “બધા કાળા સ્યુટનો શરૂઆતમાં રંગ ઉતરે છે, તેમાં અમે શું કરીએ ? આવી કિમ્મતમાં તે કેવોક સ્યુટ મજે ? જેવું દામ તેવો માલ !”

“હવે મારો મીઠ્ઠાજ ઉકળી ગયો.” મી. વુટને પોતાનો અનુભવ રજુ કરતાં કહ્યું: “એક જણે મને જૂઠો કહ્યો. બીજાએ મને સસ્તો માલ ખરીદનાર કંજુસની ઉપમા આપી. હું તપી ગયો. હું તેઓના માથા પર સ્યુટ પછાડી ચાલી જવાની અણીપર હતો એવામાં અચાનક તે ખાતાનો વડો ત્યાં આવી લાગ્યો. તે પોતાની ફરજ સમજતો હતો. તેણે એક ગુસ્સે થયલા માણસનો ગુસ્સો ઉઠાવી દઈ તેને સંતોષ આપ્યો. શી રીતે ? સાંભળો.

“પહેલા તો તેણે વચમાં એક પણ બોલ બોલ્યા વિના મારી વાત પૂરેપૂરી સાંભળી લીધી.

“મારી વાત પૂરી થયા પછી તેના સેલ્સમેનો પોતાના વિચારો રજુ કરવા લાગ્યા ત્યારે તેણે મારા દૃષ્ટિબિંદુથી તેઓ સાથે દલીલ કરી. તેણે કપૂલ કર્યું કે મારા ખમીશનો કોલર બગડ્યો હશે. એટલુંજ નહિ પણ ધરાકને નારાજ કરે એવી કોઈ પણ વસ્તુ નહિ વેચવાના મુદા પર તેણે ભાર મૂક્યો.

“ત્યાર પછી રંગ ઉતરવાનું કારણ પોતે જાણ્યો નથી એવો ખુલ્લા દીલથી એકરાર કરી તેણે મને પૂછ્યું: ‘બોલો, તમે આ સ્યુટનું શું કરવા માગો છો? તમે કહો તે કરવાને હું તૈયાર છું.’

“થોડી મીનીટ પહેલાં હું તેઓને સ્યુટ પાછો આપવા તૈયાર થયો હતો. પણ હવે મારી વલણ બદલાઈ ગઈ. મેં કહ્યું: ‘મને તમારી સલાહ જોઈએ છે. કાટનો રંગ ઉતરે છે તે કામચલાઉ છે કે હંમેશા રંગ ઉતર્યા કરશે તે હું જાણવા માગું છું.’

“તેણે એક અઠવાડિયું વધુ અજમાયશ લેવાની સૂચના કરી કહ્યું: ‘જો તે પછી પણ તમને સંતોષ નહિ થાય તો તમને ગમે તેવો બીજો સ્યુટ અમે આપીશું. તમને પડેલી તકલીફ માટે અમે ધણી દિલગીર છીએ.’

“હું સંતોષ પામી સ્ટોરમાંથી વિદાય થયો. એક અઠવાડિયા પછી સ્યુટમાં કંઈ ખામી જણાઈ નહિ અને મજબૂર સ્ટોર પર મને સંપૂર્ણ વિશ્વાસ બેઠો.”

પેલો માણસ ખાતાનો વડો થયો હતો તેમાં કંઈ નવાઈ ન હતી. તેના હાથ નીચેના માણસો જીંદગી સુધી ગુમાસ્તાજ રહેશે. કદાચ તેઓને ઉતારી પાડીને માલ બાંધવાના કામમાં પણ રોકવામાં આવે કે ન્યાં ધરાકો સાથે વાત કરવાની તેઓને તકજ ન મળે.

તલમાં તસુ ઓછું પડતાં વીઝોડું લેનાર, વાતવાતમાં વાની સાથે લડી પડનાર માણસ કુંકારા મારતા સાપની પેઠે પોતાના ગુસ્સાની વરાળ બહાર કાઢતો હોય ત્યારે ધીરજ, શાંતિ અને દિલસોજીથી તેની વાત સાંભળનાર મળી જાય તો તે ટુંડો પડી જાય છે. દાખલા તરીકે થોડા વરસ પર ન્યુયોર્ક ટેલીફોન કંપનીને એક ધણીજ કફેડા ધરાક સાથે પાનું પચ્છું હતું. તે “હલ્લો ગર્લ” ને ગાળ દેતો, કંપનીને બદનામ કરતો, પોતાના ઘરમાંથી ફોન કાઢી નાખવાની ધમકી આપતો. તેણે કેટલાક બીલ હિસાબ ખોટો છે કહીને આપવાની ના પાડી હતી. તેણે કંપનીના અંધેરની ટીકા કરનારા ચર્ચાપત્રો વર્તમાનપત્રોમાં લખ્યા હતા. પબ્લીક સર્વિસ કમીશન સમક્ષ તેણે સંખ્યાબંધ ફરિયાદો નોંધાવી હતી અને ટેલીફોન કંપની સામે અદાલતમાં કેટલાક દાવા માંજા હતા.

આખરે આ તોફાની તાણુત પાસે કંપનીના એક ધણીજ કુશળ-કલેવલે કામ લેનાર—“ત્રબલ શુટર” (trouble shooter) ને મોકલવામાં આવ્યો. આ માણસે ધીરજથી તેની વાત સાંભળીને તેને પોતાના પેટમાંનું બફાટ એણી કાઢવા દીધું. ટેલીફોન કંપનીના માણસે તેની વાત સાંભળી તો સાંભળી પણ દિલસોજીથી તેની બધી ફરિયાદો ખરી હોય તેમ હકારમાં ડોકું ધુણાવ્યું.

“તેણે કંપની સામે પેટના બખાળા કાઢવા માંડ્યા અને લગભગ ત્રણ કલાક સુધી હું તેની વાત સાંભળી રહ્યો.” કંપનીના માણસે મારા વર્ગ સમક્ષ પોતાનો અનુભવ રજુ કરતાં કહ્યું: “ત્યાર પછી હું તેને ફરીથી મળવા ગયો અને થોડાક વધુ બખાળા સાંભળ્યા. મેં તેની ચાર વાર મુલાકાત લીધી અને ચોથી મુલાકાત પુરી થઈ તે પહેલાં તેણે શરૂ કરેલી “ટેલીફોન સપ્સક્રાઈપર્સ પ્રોટેક્ટીવ એસોસીએશન” નો હું સભાસદ બન્યો. હું હજી પણ આ મંડળીનો સભાસદ છું અને મને ખબર છે ત્યાં સુધી બીજો સભાસદ પેલા મીસ્ટરજ છે.

“મારી મુલાકાત દરમિયાન તેણે જે જે મુદ્દા ઉઠાવ્યા તેના તરફ મેં મારી સહાનુજીતિ દર્શાવી. આવી રીતે ટેલીફોન કંપનીના કોઈ માણસે તેની વાત સાંભળી ન હતી. આખરે તે મારો મિત્ર બન્યો. જે કારણસર હું તેને મળવા ગયો હતો તે વિષે મેં પહેલી મુલાકાત પ્રસંગે ઇસારો પણ કર્યો ન હતો. બીજી અને ત્રીજી મુલાકાત વખતે પણ મેં મૂળ વાત કાઢી નહિ પણ ચોથી મુલાકાત વખતે તે જીતાઈ ગયો—તેણે કંપનીના બધા બીલો ચૂકવી દીધા અને ટેલીફોન કંપની સાથેની મારામારી શરૂ થયા પછી પહેલીજ વાર તેણે કમીશન સમક્ષ નોંધાવેલી ફરિયાદો પાછી ખેંચી લીધી.”

આ ગૃહસ્થ પોતાને કંપનીના અંધેર સામે જાહેર પ્રગ્નના હક્કોનું રક્ષણ કરનાર લડવૈયો સમજતો હતો. પણ ખરૂં જોતાં તે પોતાની મોટાઈ વધારવા માગતો હતો. પહેલાં ફરિયાદ નોંધાવીને અને ટીકા કરીને તેણે પોતાની અગત્યતા વધારી પણ કંપનીના માણસે તેને “મોટોભા” બનાવતાની સાથેજ તેની લાગણીને સંતોષ થયો અને તેની કસ્પિત ફરિયાદો હવામાં ઉડી ગઈ.

વરસોની વાત પર ડેટમર વુલન કંપનીના સ્થાપક જુલીઅન એફ. ડેટમરની ઓફીસમાં એક ધરાક ગુસ્સાથી લાલપીળો થઈ ધુંઆકુંઆ કરતો આવ્યો હતો. આ કંપની પાછળથી ગરમ કાપડ વેચનારી મોટામાં મોટી કંપની તરિકે દુનિયામાં વિખ્યાતી પામી છે.

મી. ડેટમર આ પ્રસંગનું વર્ણન આપતાં કહે છે: “આ માણસ પર અમારા પંદર ડોલર નીકળતા હતા. તે આ વાતનો ઇનકાર કરતો હતો પણ અમારો હિસાબ ખરો હતો. આથી અમે વારંવાર નાણાની ઉધરાણી કરી હતી. ઉધરાણીના અનેક પત્રો મળવાથી ખીજવાઈને તે શીકાગો દોડી આવ્યો અને અમારી ઓફીસમાં આવી તેણે ગુસ્સાથી કહ્યું કે તે બીલના નાણાં તો આપવાનો નથી પણ લવિષ્યમાં ડેટમર વુલન કંપનીમાંથી કંઈ માલ પણ ખરીદવાનો નથી.

“મેં તેની વાત શાંતિથી સાંભળી લીધી. મને વચમાં બોલવાનું મન થયું પણ મેં મનને મારી ચુપકીદી ધારણ કરી. પોતાનો બધો ગુસ્સો ખાલી કરી તે કંઈક ઠંડો પડ્યો ત્યારે મેં તેને કહ્યું: “આ બધી વાત કહેવા માટે શીકાગો આવવા માટે હું તમારો આભાર માનું છું. તમે મારાપર મોટી મહેરબાની કરી છે કારણ કે જો અમારા હિસાબી ખાતાએ તમારી સત્તામણી કરી હોય તો એ રીતે બીજા ધરાકોની પણ સત્તામણી થતી હશે અને તેમ થાય તે ઘણુંજ ખરાબ કહેવાય.”

“તેણે આવા શબ્દોની આશા રાખી નહોતી. તે જરા બહીલો પડી ગયો; કેમ કે તે મને એક બે વાત સંભળાવવાને શીકાગો આવ્યો હતો અને તેની સાથે બોલાચાલી કરવાને બદલે હું તેનો આભાર માનતો હતો. મેં તેને ખાત્રી આપી કે અમે પંદર ડોલર માંડી વાળીશું કારણ તેના જેવો માણસ જૂલ કરે તે બનવા જોગ નથી. અમારા માણસોને ઘણા જણના હિસાબ રાખવાના હોવાથી તેઓની જૂલ થઈ હોય તે બનવા જોગ છે. મેં તેને જણાવ્યું કે હું તેની લાગણી બરાબર સમજું છું અને તેની જગ્યાએ હું હોત તો હું પણ જરૂર ગુસ્સે થાત. છેવટે અમારી કંપનીમાંથી માલ ખરીદવાની તેની ઈચ્છા નહોતી તેથી મેં તેને એક બીજી દુકાનની લલામણ કરી.

“જૂતકાળમાં તે શીકાગો આવતો ત્યારે હંમેશાં અમે સાથેજ હંચ લેતા એટલે મેં તેને હંચ માટે આમંત્રણ કર્યું. કંઈક આનાકાની સાથે તેણે માફ આમંત્રણ સ્વીકાર્યું અને અમે ઓશીસમાં પાછા આવ્યા ત્યારે તેણે એક મોટો ઓર્ડર આપ્યો. તે ઘેર ગયો ત્યારે તેનો બધો ગુસ્સો ઉડી ગયો હતો, અને અમે તેને ધનસાફ આપ્યો હતો તેજ પ્રમાણે તે અમને ધનસાફ આપવાને આતુર હોવાથી તેણે પોતાનો હિસાબ તપાસ્યો, પોતાની જૂથ શોધી અને પોતાની જૂથ માટે દિલ્લગીરી દર્શાવી પંદર ડોલરનો એક મોકલી આપ્યો.”

“પાછળથી તેને ત્યાં છોકરો અવનયો ત્યારે તેણે તેનું નામ ડેટમર રાખ્યું અને ૨૨ વરસ પછી તેનું મરણ થયું ત્યાં સુધી તે અમ્મારો મિત્ર અને ધરાક કાયમ રહ્યો.”

વરસો પહેલાં એક ડચ છોકરો નિશાળના વખત પછી દર અઠવાડીએ ફક્ત ૫૦ સેન્ટના પગારે એક જાડીઆરખાનાની બારીઓ સાફ કરવાની મજૂરી કરતો હતો. તે એટલો બધો ગરીબ હતો કે દરરોજ તે હાથમાં ટોપકો લઈને ન્યાં કોલસાનાં ગાડાં ખાલી કરવામાં આવતાં ત્યાં વેરાયલા કોલસા બેગા કરી જતો. આ છોકરો— એડવર્ડ બોક્ને સ્કૂલમાં ફક્ત છ વર્ષ સુધી કેળવણી મળી હતી પણ આખરે અમેરિકાના પત્રકારત્વના ઇતિહાસમાં એક માસિકના અત્યંત નામાંકિત અધિપતિ તરિકે તેણે કીર્તિ મેળવી હતી. આવી નામના તેણે શી રીતે મેળવી તેનો ઇતિહાસ ધણો લાંબો છે, પણ ટુંકમાં સાર એ છે કે આ પ્રકરણના સિદ્ધાંતોનો અમલ કરીને તેણે જીવનની શરૂઆત કરી હતી.

તેર વરસની ઉંમરે નિશાળ છોડી દર અઠવાડીએ ૬ ડોલર ને ૨૫ સેન્ટના પગારે તે વેસ્ટર્ન યુનીઅનને ‘ઓશીસ બૅચ’ થયો. પણ તેણે પોતાનું જ્ઞાન વધારવાનો વિચાર તજ દીધો નહિ. ગાડી જાડાના પૈસા બચાવીને તથા બપોરનું ભોજન છોડીને તેણે પૈસા બેગા કરી અમેરિકાના મહાપુરૂષોના જીવનવૃત્તાંતોનું પુસ્તક (*Encyclopedia of American Biography*) ખરીદ્યું અને પછી તેણે

કંઈ નવુંજ કરી બતાવ્યું. પ્રખ્યાત માણસોના જીવનવૃત્તાંતો વાંચી તેણે તેઓ પર પત્ર લખીને તેઓના બાળપણુ વિષે વધુ માહિતિ આપવાની તેઓને વિનંતી કરી. તેને ધીરજથી ખીજઓની વાત સાંભળવાની ટેવ હતી. તેણે ખીજઓને તેઓના જીવનની વાત કરવાને ઉશ્કેર્યો. પ્રેસીડેન્ટના ઓદ્ધા માટે ઉમેદવારી કરનાર જનરલ જેમ્સ એ. ગારશીલ્ડને તેણે પત્ર લખી પૂછ્યું કે તે એકવાર નહેર પર મજૂરી (cow boy) કરતા હતા એ વાત ખરી છે કે? ગારશીલ્ડે તેના પત્રનો તરત જવાબ વાળ્યો. જનરલ ગ્રાંટને તેણે ચોક્કસ લડાઈની વાત પૂછી અને ગ્રાંટે જવાબમાં એક નકશો દોરી આ ચોદ વરસના છોકરાને ડીનરપર ઓલાવી કલાકો સુધી તેની સાથે લડાઈ સંબંધી વાત કરી.

તેણે ઈમિરસન પર પત્ર લખી ઈમિરસનને પોતાના જીવન વિષે ખુલાસો કરવા લલચાવ્યો અને પછી તો ઈમિરસન, શીલીપ બુક્સ, ઓક્લીવર વેન્ડેલ હોમ્સ, લોંગફેલો, મીસીસ અબ્રાહમ લીકન, લુઈસા મે આર્લકાટ, જનરલ શેરમેન, અને જેફરસન ડેવીસ જેવા મહાન નરનારી સાથે તે પત્રવહેવાર કરવા લાગ્યો.

આ નામાંકિત માણસો સાથે પત્રવહેવાર કરીનેજ તે સંતોષ પામ્યો નહિ પણ રળ મળતાં તે તેઓને મળવા ગયો અને દરેક જગ્યાએ તેનો વ્હાલભર્યો સત્કાર થયો. આ અનુભવથી તેનામાં આત્મવિશ્વાસ આવ્યો, જે અમૂલ્ય હતો. મહાન નરનારીઓએ તેનામાં મહદ્ અભિલાશા અને મહત્વકાંક્ષા ઉત્પન્ન કરી જેનાથી તેના જીવનમાં ભારી પરિવર્તન થઈ ગયું: અને આ બધું આ પ્રકરણમાં જે સિદ્ધાંતની ચર્ચા કરવામાં આવી છે તેના અમલથીજ થયું હતું.

સૌથી વધારે નામાંકિત માણસોની મુલાકાત લેવામાં સફળ થયલા આષ્ટકે એક. મારકોસોન કહે છે કે ધણુ જણુ સામા માણસની વાત લક્ષપૂર્વક સાંભળતાં નથી તેથી તેઓ સામા માણસ પર સારી છાપ પાડવામાં નિષ્ફળ નીવડે છે. “તેઓ પોતે શું કહેવાના છે તેની એટલી બધી કાળજીમાં હોય છે કે તેઓ પોતાના કાન ખુલ્લા

રાખતા નથી. મોટા માણસોએ મને કહ્યું છે કે તેઓ સારા વક્તા કરતાં સારા શ્રોતાને વધારે પસંદ કરે છે. બીજા કોઈ પણ સફળ વક્તા કરતાં બીજાની વાત શાંતિથી સાંભળવાનો સફળ વક્તા થોડા માણસોમાં નજરે પડે છે.”

મોટા માણસોજ નહિ પણ સામાન્ય માણસો પણ બીજા આગળ પોતાનું દીલ ખોલવાને આતુર રહે છે. એકવાર “Readers’ Digest” માં એક સોનેરી સુત્ર પ્રગટ થયું હતું: “વક્તા જણને શ્રોતાની જરૂર હોય છે ત્યારે તેઓ ડાકટરને બોલાવે છે.” દુઃખે પેટ ને કૂટે માથું એવી વક્તા જણની હાલત છે.

સીવીલ વૉરના કટોકટીના વખતમાં અબ્રાહમ લીંકને ઈલીઓનીસ પ્રાંતના સ્પ્રિંગફીલ્ડ શહેરમાં વસતા પોતાના એક મિત્રને પત્ર લખીને વોશિંગ્ટન બોલાવ્યો હતો. લીંકને પત્રમાં જણાવ્યું હતું કે તે તેની સાથે ચોકસ સવાલોની ચર્ચા કરવા માગતો હતો. લીંકનનો મિત્ર વ્હાઈટ હાઉસમાં આવ્યો અને લીંકને ગુલામોને સ્વતંત્ર શહેરી બનાવવાનું જાહેરનામું બહાર પાડવાનું ઇચ્છવાનું છે કે નહિ તે વિષે કલાકો સુધી તેની સાથે વાત કરી. ગુલામગીરી રદ કરવાની તરફેણ અને વિરુદ્ધની દલીલો લીંકને રજૂ કરી અને તે પછી તેણે અખબારોમાં પ્રગટ થયેલા ચર્ચાપત્રો અને અગ્ર લેખો વાંચી સંભળાવ્યા. કેટલાકોએ ગુલામોને મુક્ત નહિ કરવા માટે તેની ઝાટકણી કાઢી હતી તો બીજાઓએ ગુલામોને સ્વતંત્ર બનાવવાના લીંકનના ઇરાદાને ધિક્કારી કાઢ્યો હતો. કલાકો સુધી વાત કરી લીંકને પોતાના પુરાણ પાડોશીને શેકહેડ કરી ગુડનાઈટ કરી અને તેનો મત પૂછ્યા વિનાજ તેને પાછો ઈલીઓનીસ રવાના કરી દીધો. આ મુલાકાત દરમિયાન એકલા લીંકનેજ વાત કર્યા કીધી હતી. તેથી તેના મનને રાહત મળી હતી એમ તેના મિત્રે પાછળથી જણાવ્યું હતું. લીંકનને સલાહની જરૂર ન હતી. તેને પોતાના દીલની વાત શાંતિ અને દિલસોજીથી સાંભળનાર મિત્રની જરૂર હતી. આપણે આફતમાં હોઈએ ત્યારે આપણને બધાને દીલની વાત સાંભળનારની જરૂર પડે છે. ગુસ્સે થયેલા ધરાકને, અસંતોષી શેઠને અને દુઃખી મિત્રને આવીજ જાતની જરૂર હોય છે.

લોકો તમારાથી દૂરના દૂર રહે, તમારી પીઠ પાછળ તમારી નીંદા કરે, તમારી હાંસી કરે અને તમને ધિક્કારે એવું જો તમે ચાહતા હો તો કોઈની વાત લાંબો વખત સાંભળતા ના—તમે પોતેજ ચાલુ બડબડ કરી કરજો. બીજો માણસ બોલતો હોય ત્યારે તમને કંઈ વિચાર આવે તો તેને બોલતો અટકાવી વચ્ચે ફૂદી પડજો. સામો માણસ તમારા જેટલો ચતુર નથી, એવા માણસની વાત સાંભળવામાં તમારા સમયની બરબાદી શા માટે કરવી જોઈએ, એમ માનીને તે બોલતો હોય ત્યારેજ વચમાં બોલવા માંડજો.

આવા માણસોને તમે પીછાનો છો? તમારી વાત તમે જાણ્યો પણ કમનસીબે એવા માણસો મારા સમાગમમાં આવ્યા છે અને અન્યબીની વાત એ છે કે તેમાંના કેટલાક તો સમાજમાં બડેખાં ગણાય છે.

આવા માણસો કંટાળા ભરેલા (bore) હોય છે. તેઓ પોતાનાજ સ્વાર્થમાં, પોતાના અહંભાવના નીશામાં ચક્ર્યુર હોય છે.

તેઓ પોતાની જાતનોજ વિચાર કરે છે અને પોતાનીજ લાલ્ચરી હાંક્યા કરે છે. કોલંબીઆ યુનીવર્સિટીના પ્રમુખ ડૉ. નીકોલાસ મરે બટલર કહે છે કે જે માણસ પોતાનોજ વિચાર કરે છે તે જડ (uneducated) છે: પછી તેણે ગમે તેટલા ચોપડા ફાંચ્યા હોય. (no matter how instructed he may be) બધ્યા પણ ગણ્યા નહિ એવી આવા માણસોની હાલત હોય છે.

જો તમે સારા વક્તા થવા માગતા હો તો સારા શ્રોતા બનજો. મીસીસ ચાર્લ્સ નોરધમ લી કહે છે તેમ “રસિક થવા માટે બીજામાં રસ લેજો” (To be interesting be interested) સામા માણસને તેના પોતાના સંબંધી અને તેના પરાક્રમો સંબંધી વાત કરવાને ઉત્તેજન આપજો.

યાદ રાખજો કે તમે જે માણસની સાથે વાત કરતા હો તે તમારા સુખ દુઃખ કરતાં પોતાના સુખ દુઃખમાં વધારે ઉલટ ધરાવે છે. ચીનમાં દુકાળ પડવાથી લાખો માણસો મરી જાય તેના કરતાં

તમારી દાઢ દુઃખતી હોય તેની તમને વધારે ચિંતા હોય છે. આક્રિકામાં ધરતીકંપ થાય તેના કરતાં આપણી ગરદન પર થયેલા ફોક્સાની આપણને વધુ પરવા હોય છે. હવે પછી બીજા સાથે વાતચીત કરતાં ઉપલી બીના ખ્યાનમાં રાખજો.

લોકપ્રિય થવાનો ચોથો નિયમ નીચે મુજબ છે:—

સારા શ્રોતા બનો. બીજાઓને તેઓના જીવનની વાત કરવાનું ઉત્તેજન આપો.

પ્રકરણ ૫ મું.

સામા માણસને પ્રિય થવાની ચાવી.

ઓઈરિશ બેમાં પ્રેસીડેન્ટ રૂઝવેલ્ટની મુલાકાતે આવનાર દરેક સખસ તેમના વિધવિધ જ્ઞાનના વિશાલ ક્ષેત્રથી અજબ થતો હતો. ગેમાલીઅલ બ્રેડ્ડ લખે છે કે “એક ભરવાડ (cow boy) હોય, ઘોડાના ઉત્સાદો (rough rider) હોય, એક રાજદ્વારી હોય યા મુત્સદી (diplomat) હોય પણ તેની સાથે શું વાત કરવી તે રૂઝવેલ્ટ જાણતો હતો.” રૂઝવેલ્ટ પોતાની વાતચીતથી બધાને કેમ મોહિત કરતો હતો તેનો ભેદ સાદો છે. જ્યારે પણ તેને કોઈ માણસ મળવા આવવાનો હોય ત્યારે તેને મળવા આવનાર માણસ કયા વિષયમાં ખાસ ઉત્સાહ ધરાવે છે તે શોધી કાઢીને રૂઝવેલ્ટ મોડી રાત સુધી તે વિષયનો અભ્યાસ કરતો. કારણ કે માણસજાતના બધા નેતાઓની પેઠે રૂઝવેલ્ટ પણ જાણતો હતો કે કોઈ પણ માણસનું જીગર જીતવાનો બાદશાહી રસ્તો તેને મનગમતા વિષયની વાત કરવાનોજ છે.

ચેલ યુનીવર્સિટીના સાહિત્યના પ્રોફેસર વીલીઅમ લીચે ફેલ્પસ બાળપણથીજ આ પાઠ શીખ્યો હતો.

“ઈનસાનની ખાસીઅત” (human nature) નામના પોતાના નિબંધમાં વીલીઅમ ફેલ્પસ લખે છે કે “હું આઠ વરસનો હતો ત્યારે શની રવીની રજા મારી કાઢી લીખી લીન્સલીને ત્યાં પસાર કરતો હતો. એક વાર એક અધેર ઉમ્મરનો માણસ અમારે ત્યાં આવ્યો અને મારી કાઢીની ખબર અંતર પૂછી તે મારી સાથે વાતે વળ્યો. આ

વખતે મને હોડીઓનો ખૂબ શોખ હતો અને એ માણસે હોડીઓ વિષે મારી સાથે એવી રસીલી વાત કીધી કે હું તેના પર શ્રદ્ધા થઈ ગયો. તે વિદાય થયા પછી મેં તેની જાળમાં તારીફ કરવા માંડી. કેવો ઉમદા ગૃહસ્થ! અને હોડીઓ વિષેની તેની વાત કેટલી બધી રસભરી હતી? મારી કાકીએ મને ખબર આપી કે તે ન્યુયોર્કનો વકીલ હતો અને તેને હોડી યા વહાણવટાના ધંધામાં જરા પણ રસ નહોતો.

“તારે તેણે આખો વખત મારી સાથે હોડી વિષે જ શા માટે વાતચીત કર્યા કીધી?”

“કારણ કે તે સદગૃહસ્થ છે. તેમણે જેથું કે તને હોડીઓનો શોખ છે એટલે તેમણે તને મનગમતી વાત કરી. તે તને રાજ કરવા માગતા હતા.”

વીલીઅમ ફેલ્પ્સ કહે છે કે “મારી કાકીના આ શબ્દો હું કદિ ભૂલ્યો નથી.”

આ પ્રકરણ લખતી વખતે મારી સામે બોય સ્કાઉટ ચળવળના એક નેતા એડવર્ડ એલ. ચાલીફનો એક પત્ર પડ્યો છે.

મી. ચાલીફ તે પત્રમાં લખે છે: “એક વાર મને એક જાણની મહેરબાનીની જરૂર પડી હતી. યુરોપમાં સ્કાઉટોની ગંજવર જાંભુરી થવાની હતી અને મારા એક સ્કાઉટને યુરોપ મોકલવાનો ખર્ચ અમેરિકાની એક મોટી કોરપોરેશનના પ્રમુખ પાસેથી હું મેળવવા ચાહતો હતો.

“સારે નસિબે હું તેને મળત્રા ગયો તે પહેલાં મને ખબર પડી કે તેણે દશ લાખ ડોલરનો એક ચેક લખ્યો હતો અને તે રદ કરી તેણે ફ્રેમમાં મદાવ્યો હતો.

“આથી તેની ઓશીસમાં જતાંની સાથે જ મેં પેલો ચેક જોવાની આતુરતા દર્શાવી. દશ લાખ ડોલરનો ચેક! મેં તેને કહ્યું કે, ‘મેં દશ લાખ ડોલરનો ચેક કદિ જોયો નહોતો અને આવી મોટી રકમનો ચેક મેં નજરે જોયો છે એમ મારા સ્કાઉટને કહેવાને હું ઈતિજાર હતો.’ તેણે ખુશીથી મને ચેક બતાવ્યો. હું રાજ રાજ થઈ ગયો અને આવી મોટી રકમનો ચેક કેમ લખવો પડ્યો તેની વિગત પૂછી.”

આ શ્રીમંત માણસ સાથેની વાતચીતની શરૂઆતમાં મી. ચાલીફ પોતાના બોય સ્કાઉટ, યુરોપમાં થનારી જાંજુરી યા પોતાની મુલાકાતના હેતુ વિષે કંઈજ વાત કરી નહિ. સામા માણસને ગમી જાય એવી રીતેજ તેણે વાતની શરૂઆત કરી અને પરિણામ શું આવ્યું તે જુઓ:

“થોડી વાર પછી તેણે મારી મુલાકાતનું કારણ પૂછ્યું અને મેં તેને સધળી હકીકત કહી. મારી અજાણી વચ્ચે તેણે મારી માગણી મંજૂર રાખી એટલુંજ નહિ પણ એકને બદલે પાંચ છોકરાઓને મારી સાથે યુરોપ મોકલવાનો ખર્ચ આપવાની તેણે ખુશી બતાવી—તેણે મને ૧૦૦૦ ડોલરની હુડી આપી યુરોપમાં થોડાક અઠવાડીયા રહેવાની સલાહ આપી. તેણે પોતાની શાખાઓના ઉપરીઓ પર મને બહામણપત્ર આપીને તેઓને અમને મદદ કરવાની તાકીદ કરી; તે પોતે અમને પારીસમાં મળ્યા અને આપું શહેર જોવા લઈ ગયા. ત્યાર પછી કેટલાક ગરીબ માળાપના છોકરાઓને તેણે નોકરી આપી અને હજી પણ તે અમારા મંડળમાં ઉત્સાહ લે છે.

“આમ મને ફતેહ મળી પણ જે પ્રથમથીજ મેં તેને મનગમતી વાત કરીને તેને રાજી કર્યો ન હોત તો મારી મુરાદ બર આવત કે કેમ તે શકમંદ છે.”

કોઈ પૂછશે કે આવી મીઠી મીઠી વાત વેપાર ધંધામાં કારગત લાગે ખરી ? ન્યુયોર્કના પ્રખ્યાત બેકર્સ હેન્ડ્રી જી. કુવરનોયનો દાખલો અત્રે નોંધવા જોગ છે.

મી. કુવરનોય ન્યુયોર્કના એક ચોકસ હોટલને પોતાના પાંઈ વેચવાની કોશિષ કરતો હતો. ચાર ચાર વરસથી દર અઠવાડીએ તે હોટલના મેનેજરને નિયમિત મળવા જતો—જે સામાજિક મેળાવડામાં મેનેજર જતો ત્યાં તે પણ હાજર રહેતો—તે તેના હોટલમાં એક રૂમ ભાડે રાખીને રજાો કે જેથી હોટલ સાથે તેનો વેપારી સંબંધ જોડાય. પણ તે નિષ્ફળ ગયો.

“ત્યાર બાદ માનવ સ્વભાવનો અભ્યાસ કરી મેં મારી રીત બદલી. આ માણસને શામાં ઉત્સાહ છે—ક્યો વિષય તેનો માનીતો છે તે

શોધી કાઢવાનો મેં ઠરાવ કર્યો” —મી. કુવરનોય પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છે: “મને માલુમ પશું કે તે અમેરિકાની હોટલ ડ્રીટર્સ નામની સંસ્થાનો સભાસદ હતો અને આ સંસ્થા પર તે એટલો બધો શીદા હતો કે તેના ઉત્સાહની કદર કરી તેને ઈન્ટરનેશનલ ડ્રીટર્સનો પ્રમુખ બનાવવામાં આવ્યો હતો. આ સંસ્થાનું કન્વેન્શન જગતના કોઈ પણ ભાગમાં ભરાવાનું હોય અને તેને જંગલ, દરીઆ યા રેતીના રણમાંથી મુસાફરી કરવી પડે તો પણ તેમાં હાજરી આપ્યા વિના તે રહેતો નહિ.

“હું બીજી વાર તેને મળવા ગયો ત્યારે મેં ડ્રીટર્સની વાત ઉપાડી. અને ઓહ! જાણે કંઈ ચમત્કાર થઈ ગયો હોય તેમ તેણે ઉત્સાહથી મલકાતે મ્હોડે અરધો કલાક સુધી મારી સાથે ડ્રીટર્સ સંબંધી વાત કરી. મેં જોયું કે આ સંસ્થા તેના ધખારે હતી—તેના જીવનની મોજ હતી. હું તેની ઓશીસમાંથી બહાર નીકળ્યો ત્યારે તેણે મને પોતાની માનીતી સંસ્થાનો સભાસદ બનાવ્યો.

“દરમીયાન મેં પાંઉં વેચવાની વાતજ કાઢી નહિ. થોડા દિવસ પછી તેના કારભારીએ મને ફોન કરી પાંઉંના નમુના અને ભાવ સાથે શેઠને મળી જવાની વિનંતી કરી.

“તમે શેઠ પર શું જાદુ કર્યું તે હું જાણતો નથી. પણ આ વખતે તમે જરૂર ફાવશો.” તેના કારભારીએ મને ખુશ વધાઈ આપી.

આ માણસ સાથે ધંધો કરવા માટે ચાર વરસથી હું વલખાં મારતો હતો અને તેને કંઈ વાતનો શોખ છે તે જો મેં શોધી કાઢ્યું ન હોત તો હજી પણ હું વલખાંજ માયાં કરત.

આ પરથી લોકપ્રિય થવાનો પાંચમો કાનુન નક્કી થાય છે અને તે એ છે કે:

સામા માણસના સ્વાર્થની વાત કરો.

પ્રકરણ ૬ કું.

પ્રથમ દષ્ટિએ પ્રેમ.



એક વાર ન્યુયોર્કના આઠમા એવન્યુના ૩૩ મા મોહોલાની પોસ્ટ ઓફીસમાં હું એક કાગળ રજીસ્ટર કરાવવા ગયો હતો. રેજીસ્ટ્રેશનનો કારકુન પાકીટોનું વજન કરવા, ટીકીટ આપવા, પરચુરણ આપવા અને પહોંચ આપવા વિ. ની એકની એક જાતની હેજગારી વરસો સુધી કરીને કંટાળી ગયલો જણાતો હતો. આથી મેં મારા મનમાં વિચાર કર્યો કે મારે આ માણસને પ્રિય થઈ પડવું છે. તેને પ્રિય થવા માટે મારે, મારે માટે નહિ પણ તેને માટે, કંઈક સારી વાત કરવી જોઈએ. આથી મેં વિચાર કર્યો કે આ માણસમાં એવું શું છે કે જેની હું ખરા જીવનથી પ્રશંસા કરી શકું? ખાસ કરીને એક અભાવના સખસમાં પ્રશંસાપાત્ર વસ્તુ શું છે તે શોધી કાઢવું મુશ્કેલ છે: પણ આ માણસની બાબતમાં મને તે મુશ્કેલી નહીં. મને તેનામાં કંઈક એવું જણાયું કે જે ખચિતજ મને ગમી ગયું.

જ્યારે તે મારા કાગળનું વજન કરવા લાગ્યો ત્યારે મેં ઉત્સાહથી હસીને કહ્યું: “હું ઈચ્છું છું કે મારા વાળ તમારા વાળ જેવા સુંદર હોત.”

તેણે હંથું જોયું. તે જરા ચમક્યો. તેના ચહેરા પર હાસ્ય ફરક્યું. અને તે શરમાળ સ્વરે બોલ્યો: “હવે મારા વાળ અગાઉના જેવા રહ્યા નથી.” મેં તેને ખાત્રી આપી કે તેના વાળની જીવાનીની ચમક જરા ઓછી થઈ હશે છતાં હજી તેના વાળ મોહક અને સુંદર હતા. તે ધણો રાજ થયો. અમે ખુશ મીનજથી થોડીક વાતો

કરી અને હું જવા લાગ્યો ત્યારે તેણે કહ્યું: “ધણા જણે મારા વાળની તારીફ કરી છે.”

હું ખાત્રીથી કહું છું કે તે દિવસે તે લંચ લેવા નાચતા કૂદતા આનંદી જીગરે ગયો હશે. રાતે ઘેર જઈ તેણે એ વાત તેની પત્નિને કહી હશે અને આઈનામાં મ્હો જોઈને તેણે વિચાર કર્યો હશે: “ખરેખર, મારા બાલ ધણા મોહક છે.”

એક વાર મેં આ વાત જાહેરમાં કહી તે સાંભળીને એક જણે મને સલાહ પૂછ્યો: “તમે તેની પાસેથી શું મેળવવા માગતા હતા?”

હું તેની પાસેથી શું મેળવવા માગતો હતો? શું આપણે હંમેશાં આપણા સ્વાર્થનોજ વિચાર કરવો જોઈએ? બીજા પાસેથી કંઈ સ્વાર્થ સાધવાની ઈચ્છા વિના જો આપણે તેના ગુણ યા રૂપની પ્રમાણિક તારીફ કરીને તેને સુખી બનાવવાની બખીલાઈ બતાવવા જેટલા સ્વાર્થો હોઈએ, આપણા સ્વાર્થ વિના બીજાની તારીફ કરી ન શકે એટલો બધો આપણો આત્મા હલકો હોય તો આપણી જીંદગી નિષ્ફળ જળવી જોઈએ.

અને ખરેખર, મારે એ કારકુન પાસેથી કંઈક જોઈતું હતું. એ વસ્તુ અમૂલ્ય હતી અને મેં તે મેળવી હતી. તેની પાસેથી કંઈ પણ સ્વાર્થ સાધવાની આશા વિના મેં તેને સુખી બનાવ્યો હતો એવી લાગણી મારા જીગરમાં બરપા થઈ હતી અને આવી લાગણી એટલી બધી સુંદર હોય છે કે એ પ્રસંગ વહી જવા પછી લાંબા વખત સુધી તેનું સ્મરણ બૂલાતું નથી.

માનવ સ્વભાવનો એક સર્વોપરિ કાયદો છે. જો આપણે એ કાયદાને માન આપીએ તો કદિ દુઃખી થઈશું નહિ. ઉલટું એ નિયમને તાલે થઈને આપણે અસંખ્ય મિત્રો અને અનંત સુખ મેળવવાને ભાગ્યશાળી થઈશું. પણ જે પગે એ નિયમનો આપણે જાંગ કરીશું તેજ પગથી પારાવાર આફતની શરૂઆત થશે. આ નિયમ એવો છે કે હંમેશા બીજા માણસને તેની અગત્યતા—તેની મહત્વતાનું ભાન કરાવો. પ્રોફેસર જોન ડયુઈ જણાવે છે તેમ માનવ સ્વભાવની ઉંડામાં

ઉડી આતુરતા પોતાની જાતને અગત્યની બનાવવાની હોય છે. પ્રોફેસર વીલીઅમ જેમ્સ કહે છે કે “માનવ સ્વભાવનો ઉડામાં ઉડો સિદ્ધાંત પોતાની પ્રશંસા સાંભળવાની આતુરતા છે.” મેં અગાઉ જણાવ્યું છે તેમ આ લાગણીને લીધેજ ઇન્સાન જાનવરથી જુદો પડે છે. આજ લાગણી આપણી સંસ્કૃતિ માટે જવાબદાર છે.

હજારો વર્ષથી શીલસુફોએ માનવ સંબંધના નિયમોની ચર્ચા કરી છે અને તેમાંથી એક મહત્વનો સિદ્ધાંત વિકસીત થયો છે. એ સિદ્ધાંત નવો નથી. તે ઘણો પુરાણો છે. ઇતિહાસ જેટલો તે પુરાતન છે. ત્રણ હજાર વર્ષ પહેલાં ઇરાનમાં પયગંબર જરથુસ્ત્રે તે આતશપરસ્ત જરથોસ્તીઓને શીખવ્યો હતો.

ચોવીસ સદી પહેલાં કનફ્યુસીઅસે ચીનમાં તેનો ઉપદેશ કર્યો હતો. ટાઓઈઝમ (Taoism) ના સ્થાપક લાઓ-ઝે (Lao Tse) એ હનની ખીણ (Valley of Han) માંના પોતાના અનુયાયીઓને તે શીખવ્યો હતો. ઈ. સ. પૂર્વે ૫૦૦ વરસપર ગંગાના પવિત્ર કિનારા પર યુધ્ધ ભગવાને એ મંત્ર ઉચ્ચાર્યો હતો. હિંદુઓના પવિત્ર ધર્મશાસ્ત્રોમાં હજારો વર્ષ પહેલાં તેનું વર્ણન કરવામાં આવ્યું હતું. ૧૬ સદી પહેલાં જુડીઆ (Judea) ની ટેકરી પર જસસે તેનું શિક્ષણ આપ્યું હતું. જગત્નો આ અતિ ઉપયોગી નિયમ જસસે ફક્ત એકજ વાક્યમાં શમાવ્યો હતો. “ખીજ તમારી સાથે જે રીતે વર્તે એમ તમે ઇચ્છતા હો તે રીતે તમે ખીજ સાથે વર્તો.” (Do unto others as you would have others to do unto you).

તમે જેઓના સમાગમમાં આવો તેઓનો ચાહ મેળવવા માગો છો. તમે તમારી ખરી લાયકાતની પીછાન કરાવવા ચાહો છો. તમે તમારી નાની દુનીઆમાં મોટા માણસ છો એવું જાન કરાવવા માગો છો. તમે સસ્તી ખુશામદ કે જુડી તારીફ સાંભળવા માગતા નથી પણ તમારી શક્તિની પ્રમાણિક પ્રશંસા સાંભળવા આતુર છો. ચાર્લ્સ શ્વેબ કહે છે તેમ તમારા મિત્રો અને સાથીઓ “ખરા જીગરથી અને ઉદારતાથી” તમારી પ્રશંસા કરે એમ તમે ઇચ્છો છો. આપણે બધાજ એમ ઇચ્છીએ છીએ.

આ કારણસર પેલા સોનેરી નિયમને તાબે થાઓ અને બીજાઓ તમારી સાથે જેમ વર્તે એમ તમે ઇચ્છતા હો તે પ્રમાણે તમે બીજાઓ સાથે વર્તો.

આ નિયમનો અમલ કેવી રીતે, ક્યારે અને ક્યાં કરવો? આ સવાલનો જવાબ એ છે કે સઘળી જગ્યાએ અને હંમેશા.

દાખલા તરિકે મેં રેડીઓ સીટીના માહિતિ આપનારા કારકુનને હેન્ડ્રી સોવેનની ઓશીસનો નંબર પૂછ્યો હતો. સ્વચ્છ યુનીફર્મમાં સજ્જ થયેલા આ માણસે પોતાના જ્ઞાન માટે મગફરીની લાગણી સાથે સ્પષ્ટ અવાજે જવાબ આપ્યો: “હેન્ડ્રી સોવેન (જરાવાર રહીને) ૧૮ મો માળ (જરાવાર પછી) રૂમ નં. ૧૮૧૬.”

હું માળપર જવા લીક્ટ તરફ દોડ્યો—પછી પાછા ફરી તે માણસ પાસે જઈ મેં કહ્યું: “તમે મારા સવાલના આપેલા સુંદર જવાબ માટે મુબારકબાદી! તમે ઘણીજ સ્પષ્ટ રીતે મને જોઈતી માહિતિ આપી તે ખરેખર પ્રશંસાપાત્ર છે. તમારી શક્તિ અદ્ભૂત છે.”

ખુશાલીથી ચમકતા ચહેરાએ તે વચમાં શા માટે થોભ્યો હતો તેનો તેણે ખુલાસો કર્યો. તે મને જોઈતા માણસની ઓશીસનું ઠંકાણું સ્પષ્ટપણે સમજાવવા માટે વચમાં જરા જરા અટક્યો હતો. મેં તેનો આભાર માની તેની તારીફ કરી તેથી તેની છાતી ગળ ગળ ખીલી ગઈ અને હું ૧૮ મો માળ પર પહોંચ્યો ત્યારે મને એમ લાગ્યું કે મેં એક માણસના સુખમાં કંઈક વધારો કર્યો હતો.

બીજા માણસના રૂપગુણની પ્રશંસા કરવાની શીલસુશીનો અમલ કરવા માટે તમે કોઈ મહાન પદવી પર આવી કીર્તિવંત થાઓ ત્યાં સુધી રાહ જોવાની જરૂર નથી. આ શીલસુશીનો અમલથી તમે તમારા જીવનમાં દરરોજ જાદુઈ અસર નીપજાવી શકશો.

દાખલા તરિકે તમે હોટલમાં તળેલા પપેટાની માગણી કરો અને વેધટરેસ વાટેલો પપેટો લાવી આપે ત્યારે તમારે કહેવું કે “તમને તકલીફ આપવા માટે દિલગીર છું પણ મને તળેલો પપેટો જોઈએ છે.” વેધટરેસ તરત જવાબ આપશે કે “એમાં તકલીફ જેવું કંઈજ

નથી.” તે ખુશી થઇને તમારો હુકમ પાળશે કેમ કે તમે તેના પ્રત્યે માનથી વર્ત્યા છો.

તમને તકલીફ આપવાને દિલગીર છું, (I'm sorry to trouble you), મહેરબાની કરીને આમ કરશો, (would you be so kind as to), આટલી મહેરબાની નહિ કરો, (won't you please) તમારો આભાર (thank you), જે તમને હરકત ન હોય તો, (would you mind) આવા આવા નાના અને નજીવા પણ સભ્યતાભર્યા શબ્દો માનવજીવનની મીઠાશમાં વધારો કરે છે અને તે ઉંચી ખાનદાનીના ચિન્હો ગણાય છે.

આપણે એક બીજો દાખલો લઈશું. તમે હોલ કેઈનની નવલ-કથાઓ—*The Christian, The Deemster, The manx-man* વાંચી છે? લાખો કરોડો માણસોએ આ વાર્તાઓ વાંચી છે. હોલ કેઈન એક લુહારનો બેટો હતો. તે શાળામાં ફક્ત આઠજ વરસ ભણ્યો હતો પણ તે મરણ પામ્યો ત્યારે તે જગતનો એક શ્રીમંત અને ઉત્તમ સાહિત્યકાર ગણાયો હતો.

હોલ કેઈનની કહાણી નીચે મુજબ છે. તેને સોનેટ્સ (Sonnets) અને પવાડા (ballads) નો ભારી શોખ હતો. આથી તેણે ડાન્ટે ગાબ્રીઅલ રોઝેટ્ટી (Dante Gabriel Rosetti) નાં કાવ્યો મ્હોડે કર્યાં. તેણે રોઝેટ્ટીની કલામય કાવ્યશક્તિની પ્રશંસા કરનારું નિવેદન તૈયાર કરી તેની એક નકલ રોઝેટ્ટી પર મોકલી આપી. રોઝેટ્ટી ખુશ ખુશ થઈ ગયો. “જે માણસ મારી શક્તિ વિષે આવો ઉંચો અભિપ્રાય ધરાવે તે બાહોશજ હોવો જોઈએ.” રોઝેટ્ટીએ હોલ કેઈનનું નિવેદન વાંચીને કદાચ આવો વિચાર કર્યો હશે. તેણે આ લુહારના દીકરાને લંડન બોલાવી તેને પોતાનો સેક્રેટરી બનાવ્યો. હોલ કેઈનનું જીવનજી બદલાઈ ગયું. રોઝેટ્ટીના સેક્રેટરી તરિકે તે તે જમાનાના અગ્રણી સાહિત્યકારોના સમાગમમાં આવ્યો અને તેઓની સલાહ અને ઉત્તેજનને લીધે તેણે જે સાહિત્ય સર્જ્યું તેથી આખા જગતમાં તેનું નામ આશંકારા થઈ ગયું. આઈલ ઓફ મેનમાંનું તેનું ઘર—ગ્રીબા કેસલ—જગતના મુસાફરોનું મજ્જા થઈ પચ્ચું અને તે મરણ પામ્યો ત્યારે તેની

દોહત ૨૫ લાખ ડોહરની અંકાર્ધ. પણ પ્રખ્યાત કવિ રોઝેટીના કાવ્યોની પ્રશંસા કરનારો નિબંધ તેણે ન લખ્યો હોત તો બનવાળેગ છે કે તે લુહારના દીકરા તરિકે ગરીબ અવસ્થામાં સહેજ પણ કીર્તિ મેળવ્યા વિના કબરવાસી થયો હોત.

ખરા જીવરની પ્રમાણિક પ્રશંસાની શક્તિ અદ્ભૂત અને જાદુ-બરી છે.

રોઝેટી પોતાની પ્રશંસા વાંચી મહત્તા પામ્યો. તેમાં કંઈ નવાઈ નથી. લગભગ દરેક જણ પોતાની જાતને મહત્વની—ધણીજ મહત્વની સમજે છે.

દરેક પ્રજા પણ એમજ માને છે.

તમે તમારી જાતને જાપાનીઝ કરતાં ચઢીઆતી સમજે છો ખરું? પણ હકીકત એ છે કે જાપાનીઝો પોતાની જાતને તમારા કરતાં ધણીજ ચઢીઆતી સમજે છે. દાખલા તરિકે એક જુના વિચારનો જાપાનીઝ, જાપાનીઝ રમણીને કોઈ ગોરા મરદ સાથે નાચતી જોધને લાલપીળો થઈ જાય છે.

તમે તમારી જાતને હિંદુઓથી ચઢીઆતી ગણો છો? બલે ગણો: પણ કરોડો હિંદુઓ એવા છે કે જેઓ યવનો (heathen) નો અડકલો ખોરાક હાથમાં લેવાની પણ સાફ ના પાડે છે.

તમે જંગલી એસ્કીમોથી તમારી જાતને ચઢીઆતી ગણો છો? જેવી તમારી મરજી: પણ એસ્કીમો ગોરાઓ માટે શું ધારે છે તે જાણો છો? એસ્કીમો કામમાં થોડાક આજસુના પીર જેવા નકામા માણસો હોય છે તેઓને તેઓ “ગોરા માણસો” કહીને ગોરાઓ તરફનો પોતાનો ધિક્કાર જાહેર કરે છે.

દરેક પ્રજા પોતાને બીજી પ્રજાઓ કરતાં ચઢીઆતી સમજે છે. તેમાંથી દેશાભિમાન જન્મે છે અને દેશાભિમાનમાંથી યુદ્ધ ફાટી નીકળે છે.

નમ સત્ય એ છે કે તમારા સમાજમમાં આવનાર દરેક માણસ કોઈને કોઈ વાતમાં પોતાની જાતને તમારા કરતાં ચઢીઆતી સમજે છે.

અને તેનું જીવન જીવવાનો બાદશાહી માર્ગ તમે તેની નાની દુનીઆમાં તેની મહત્તા પીછાનો છો એ વાતનું તેને ચાલાકીથી જાન કરાવવાનો છે.

ઈમરસનનું કથન યાદ રાખજો: “મારા સમાગમમાં આવનાર દરેક માણસ કોઈને કોઈ વાતમાં મારાથી ચઢીઆતો છે અને તેમાં તેની પાસેથી મારે શીખવાનું છે.” (Every man I meet is in some way my superior: and in that I can learn of him.)

અને માનવ જીવનની કર્ણાજનક બીના એ છે કે ધણીવાર કેટલાક નકામા અને પાણી વિનાના માણસો પોતે કંઈજ ઉકાળી શકતા નથી એવી આંતરિક લાગણીથી અકળાઈને બહારથી જુમાણુમ કરી પોતાની કદર નહિ થવાની ફરિયાદ કરે છે. આવા માણસો ખચિતજ ગુસ્સો ઉપજવનારા અને ત્રાસજનક નીવડે છે.

રોકસપીઅર કહે છે: “Man, proud man! dressed in a little brief authority plays such fantastic tricks before high heaven as make the angels weep” હલકાને હવાલદારી મળી અથવા ખાલી ચણે વાગે ધણે એ આપણી પુરાણી કહેવત ઉપલા વાક્યનો આબાદ પડતો પાડે છે.

આ સિદ્ધાંતોનો અમલ કરી નોંધવા જોગ ફતેહ મેળવનારા મારા વર્ગના ત્રણ ધંધાદારીઓની કહાણી હતું અત્રે રજુ કરવા માગું છું. એમાં એક કનેક્ટીકટ (Connecticut) નો વકીલ છે. તે પોતાનું નામ જાહેર કરવા માગતો નથી એટલે આપણે તેને મી. આર. ને નામે ઓળખીશું.

મારા વર્ગમાં જોડાયા પછી હુંક સમયમાં મી. આર. પોતાની પત્ની સાથે લોંગ આઇલેન્ડમાં તેણીના સગાઓને મળવા ગયા હતા. તેની પત્ની તેને પોતાની જઈક કાકી પાસે મૂકી બીજા જવાન સગાઓને મળવા ચાલી ગઈ. મી. આર. ને મારા સિદ્ધાંતો આ વૃદ્ધ સ્ત્રી પર અજમાવવાનું મન થયું. આથી તેણે ઘરમાં પ્રશંસા કરવા લાયક વસ્તુઓ જોવા માંડી.

“આ મકાન ૧૮૯૦ ના અરસામાં બંધાયું હતું ખરૂં ?” તેણે વાત શરૂ કરી.

“હા. બરાબર એજ વરસમાં” ડોશીએ જવાબ વાલ્યો.

“મને આ ઘર જોઈને જે મકાનમાં હું જન્મ્યો હતો તેનું સ્મરણ થાય છે.” તેણે કહ્યું: “ઘર ઘણું સુંદર છે—બાંધકામ મજબુત છે—હવા ઉગ્ગશ પુરતા છે. હાલમાં લોકો આવા મકાન બાંધતા નથી.”

“ખરી વાત છે.” તે જઈક બાઈએ કહ્યું: “આજકાલના જવાનો સુંદર મકાનોની પરવા કરતા નથી. તેઓને એક નાનો ઓરડો અને વીજળીનો આઈસબોક્ષ મળ્યો કે રામજી પાયા ! મારા બહાલાઓ મોટરમાં આમથી તેમ દોડાદોડ કરતાં પરવારે તો ઘર કોને કહે તે સમજીને !”

“આ ઘર તો પ્રેમ મંદિર છે.” જૂના સ્મરણથી ડોશીનો અવાજ જરા ધ્રુજ્યો: “મેં અને મારા પતિએ વરસો સુધી આવું મકાન બાંધવાનાં સ્વપ્નાં જોયાં હતાં. તમે માનશો ? અમે કોઈ શીટ્વી (architect) ને બોલાવ્યો નહોતો. અમારા ઘરનો પ્લાન અમે ધણી-ધણીઆણીએજ તૈયાર કર્યો હતો.”

તે પછી તેણીએ મને આખું ઘર બતાવ્યું અને આખા જીવનમાં મુસાફરી દરમિયાન તેણીએ સંઘરેલી સઘળી સુંદર વસ્તુઓની મેં જાનો-જાગરથી તારીફ કરી. તેણીના સંગ્રહમાં પેઈઝલીની શાલો, પ્રાચીન ઈંગ્લીશ ટી સેટ, વેજવુડ ચાઈના, ફ્રેંચ પલંગો અને ખુરશીઓ, ઇટાલીઅન ચિત્રો, અને એકવાર ફ્રેંચ રાજમહેલમાં લટકતા રેશમના પરદાઓ હતાં.

મી. આર. પોતાની કહાણી આગળ ચલાવતાં કહે છે: “મને ઘર બતાવી તેણી ગેરેજમાં લઈ ગઈ. ત્યાં લગભગ નવી જેવી એક પેકાર્ડ કાર પડેલી હતી.

“મરવા પહેલાં થોડોજ વખત અગાઉ મારા પતિએ આ કાર ખરીદી હતી.” તેણી નરમ અવાજે બોલી: “તેમના મરણ પછી કદિ હું કારમાં બેઠી નથી...તમને સુંદર વસ્તુઓ ગમે છે અને આ કાર હું તમને ભેટ આપવા માગું છું.”

“આન્ડી !” મેં કહ્યું : “તમારી ઉદારતા માટે આભાર : પણ મારાથી આ કાર કેમ લેવાય ? હું તમારો કંઈ સગો નથી. મારી પાસે નવી કાર છે અને તમારા ધણા સગાઓને પેકાર્ડ કાર પસંદ પડશે.”

“સગાઓ !” તેણી ચીચવાઈ : “હા. મારા સગાઓ આ કાર મેળવવા માટે મારા મરવાની રાહ જોઈ રહ્યા છે. પણ તેઓને આ કાર મળવાની નથી.”

“તો વેચી નાખો.”

“વેચી નાખું ? મારા ધણીએ મારે માટે લીધેલી કાર વેચી નાખું ? નહિ. કદિ નહિ. આ કાર તો હું તમનેજ બેટ આપીશ.”

મેં આનાકાની કરી પણ મેં જોયું કે તેથી તેણીનું જીગર દુખાતું હતું.

આ વૃદ્ધ સ્ત્રી એક મોટા મકાનમાં પોતાના કિમતી સંગ્રહસ્થાન અને ભૂતકાલનાં સ્મરણો સાથે એકલી રહેતી હતી અને પોતાની જાતની સહેજ કદર થયેલી જોવાની ભૂખી હતી. એક જમાનામાં તે ખુબસુરત હતી—તેણીએ પોતાના પતિ સાથે મહેનત કરીને આ પ્રેમ મંદિર બાંધી તેને આખા યુરોપમાંની કિમતી વસ્તુઓથી શણગાર્યું હતું—અને હવે વૃદ્ધાવસ્થાની એકાંતમાં તે લાગણી માટે—પ્રમાણિક જીગરના મીઠા બોલો માટે વક્ષમાં મારતી હતી. આવા મીઠા બોલ તેને સાંભળવાને મળતા નહોતા. પણ મેં તેવી મીઠાશ બતાવી અને તેના હૃદયમાં એટલો બધો ઉમળકો આવ્યો કે હું તેના નિકટનો સગો ન હોવા છતાં તે મને પેકાર્ડ કાર બેટ આપવા તૈયાર થઈ ગઈ.

એક બીજો દાખલો લઈએ. ન્યુયોર્ક સ્ટેટમાં રાઈ શહેરના નરસરીમેન અને લેન્ડરકેપ આરકીટેક્ટસ લ્યુઈસ એન્ડ વેલેન્ટાઈનના સુપરીન્ટેન્ડેન્ટ ડોનાલ્ડ એમ. મેકમેહોન પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છે :

“મિત્રો કેમ જીતવા અને લોકપ્રિય કેમ થવું તે વિષેનું બાષણ સાંભળ્યા પછી હું એક નામાંકિત વકીલની એસ્ટેટનો ‘લેન્ડરકેપ’ ચીતરતો હતો. આ એસ્ટેટનો માલીક અમુક જાતના છોડ ક્યાં ક્યાં રોપવા માગતો હતો તેની સૂચના આપવા મારી પાસે આવ્યો ત્યારે મેં તેને

કહ્યું: ‘જજ, તમારો શોખ (hobby) ધણો સારો છે. તમારા સુંદર કુતરાઓ મને બહુજ ગમી ગયા છે. મેં સાંભળ્યું છે કે મેડીસન સ્કવેર ગાર્ડનમાં ભરાતા કુતરાઓના પ્રદર્શનમાં તમને ઘણા આંદ મળ્યા છે.’

“આ નજીવી પ્રશંસાની ચમત્કારિક અસર થઈ.

“‘હા.’ જજે જવાબ વાળ્યો: ‘મને મારા કુરકુરીઆઓ ખૂબ આનંદ આપે છે. તમે મારી “કેનલ” (kennel) જોઈ છે?’

“તેણે પોતાના કૂતરાઓ અને તેઓએ જીતેલા ઈનામો બતાવવામાં લગભગ એક કલાક મારી સાથે કાઢ્યો. તેણે દરેક કૂતરાની વંશાવલિ પણ રજુ કરી અને દરેક જાતના કૂતરાની ખુબસુરતી અને બુદ્ધિમતાનું વર્ણન કર્યું: આખરે મારા તરફ ફરી તેણે પૂછ્યું: ‘તમને નાનો છુઓ છે?’

“‘જ હા.’

“‘તેને કુરકુરીયું ગમશે?’

“‘ઓહ! ઘણુંજ ગમશે. તેની ખુશાલીનો પાર રહેશે નહિ.’

“‘ઠીક સારે. હું તેને એક “પપી” બેટ આપીશ.’ જજે કહ્યું.

“પછી તેણે કૂતરાને કેમ ખવાડવું તેની મને તાલીમ આપવા માંડી. તેણે કહ્યું: ‘સબર, એ બધું તમે ભૂલી જશો. હું તમને બધું લખી આપું.’ જજ ઘરમાં ગયો—તેણે કૂતરાની જાત તથા તેને પોષવાની સૂચનાઓ ટાઈપ કરી અને ૧૦૦ ડોલરની કિંમતનું કૂતરું મને મારા ખેટા માટે બેટ આપ્યું! અને આ બધું શા માટે! મેં તેના શોખની ખરા જાગરથી પ્રશંસા કરી તે માટે!”

કેડક શીલમથી પ્રખ્યાત થયેલા જ્યોર્જ ઇસ્ટમેને પારદર્શક શીલમની શોધ કરી હાલતા ચાલતા ચિત્રપટો શક્ય બનાવ્યા હતા. તેણે કરોડોની દોલત મેળવી એક નામાંકિત વેપારી તરિકે જગતમાં કીર્તિ મેળવી હતી પણ આટલી બધી કુતેહ મેળવવા છતાં તે પણ મારી ને તમારી પેઠે પોતાની પ્રશંસાનો ભૂખ્યો હતો.

એક દાખલો : ઘણા વરસ અગાઉ ઇસ્ટમેન પોતાની માતાની યાદગીરીમાં રોએસ્ટરમાં ઇસ્ટમેન સ્કુલ ઓફ મ્યુઝિક અને કીલબોર્ન હોલ બાંધતો હતો. ન્યુયોર્કની સુપીરીઅર સીટીંગ કંપનીનો પ્રમુખ જેમ્સ એડમસન આ મકાનો માટે થીએટરની ખુરશીઓ પુરી પાડવાનો ઓર્ડર મેળવવા માગતો હતો. આરકાટેક્ટને ફોન કરી મી. એડમસને રોએસ્ટરમાં મી. ઇસ્ટમેનની મુલાકાત લેવાનું નક્કી કર્યું.

એડમસન આવ્યો ત્યારે આરકાટેક્ટે તેને કહ્યું : “તમે ખુરશીઓ માટેના ઓર્ડર મેળવવા માગો છો તે હું જાણું છું પણ જો તમે ન્યોર્ક ઇસ્ટમેનને પાંચ મીનીટથી વધુ વખત ખોટી કરશો તો હું તમને ચેતવણી આપું છું કે તમે ફાવવાના નથી. શેઠ લશ્કરી મીનગના આદર્શ છે. એમને બીલકુલ કુરશદ નથી એટલે જલદી જલદી વાત કરી ચાલ્યા આવજો !”

એડમસન એમ કરવાને તૈયારજ હતો.

ન્યારે તેને મી. ઇસ્ટમેનના ઓરડામાં દાખલ કરવામાં આવ્યો ત્યારે મી. ઇસ્ટમેન પોતાની ડેસ્ક પરના કાગળોનો ઢગલો તપાસતા હતા. થોડી પલ પછી તેણે ઉઠ્યું નેચું, ચશ્મા ઉતાર્યા અને તે એડમસન અને આરકાટેક્ટની પાસે જઈ બોલ્યો : “ગુડ મોર્નિંગ જેન્ટલમેન ! બોલો, શી ફરમાસ છે ?”

આરકાટેક્ટે પીછાન કરાવ્યા પછી મી. એડમસને કહ્યું :

“મી. ઇસ્ટમેન ! તમે કામમાં હતા ત્યારે હું તમારી ઓફીસની સજવટ જોતો હતો. મને થયું કે આવા રૂમમાં કામ કરવાનું હોય તો કેવું સાફ ! તમે જાણતા હશો કે હું પણ ફરનીયરનો વેપારી છું પણ આવી મનોહર ઓફીસ મેં મારી હંદગીમાં કદિ જોઈ નથી.”

ન્યોર્ક ઇસ્ટમેને જવાબ વાલ્યો : “હું જે ચીજ ભુલી ગયો હતો તેની તમે મને યાદ આપો છો. મારી ઓફીસ સુંદર છે ખરું ? ન્યારે એ બંધાઈ ત્યારે મને ઘણો આનંદ થયો હતો પણ હવે મારે માથે કામનો એટલો બધો બોજો રહે છે કે દિવસો સુધી હું ઓફીસ પર નજર પણ ફેંકી શકતો નથી.”

એડમસન એ ડાહ્યા આગળ વધ્યો અને એક બારણાના ચોરસ (panel) પર હાથ ધરી બોલ્યો: “આ ઈંગ્લીશ એક છે—ખરૂં? ઈટાલીઅન એક કરતાં ભાતમાં જરા જીદુ પડે છે.”

“હા.” ઇસ્ટમેને કહ્યું: “એ ઈંગ્લીશ એક છે. લાકડા પારખવામાં ઉત્તાદ એવા મારા એક મિત્રે તેની પસંદગી કરી હતી.”

ઇસ્ટમેને તેને સાથે ફરીને રૂમ બતાવ્યો, ચોરડાનો ઘેરાવો, રંગ, કાતરકામ અને બીજી બધી સજવટમાં તેણે જે જે સુચનાઓ કરી હતી તેનું બ્યાન કર્યું.

રૂમમાં ફરીને લાકડાના કોતરકામ વિ. ની પ્રશંસા કરતાં એક બારી પાસે થોભી ન્યોર્જ ઇસ્ટમેને શરમાળ પણે પોતે માણસ જાતને મદદ કરવા માટે કંઈ કંઈ સંસ્થાઓને મદદ કરતો હતો તેની વાત કરવા માંડી; રોચેસ્ટરની યુનીવર્સિટી, જનરલ હોસ્પિટલ, હોમીઓપેથીક હોસ્પિટલ, ફ્રેન્ડલી હોમ, ચીલ્ડ્રન્સ હોસ્પિટલ વિ. મી. એડમસને તેને દુઃખી માનવ જાતિને રાહત આપવા માટે પોતાની દોલત વાપરવાના આદર્શ માટે અભિનંદન આપ્યું. આ વખતે ન્યોર્જ ઇસ્ટમેને એક કાચનો કેસ ઉઘાડી તેની માલીફીનો પહેલો કેમેરા બહાર કાઢ્યો. આ શોધ તેણે એક અંગ્રેજ પાસેથી ખરીદી હતી.

એડમસને તેને વેપારમાં ફતેહ મેળવતાં કેવી લડત ચલાવવી પડી હતી તેની પૂછપરછ કરી અને મી. ઇસ્ટમેને પોતાના બાળપણની ગરીબી યાદ કરી લાગણી ભર્યા અવાજે જણાવ્યું કે તેની વિધવા માતા એક બોર્ડીંગ હાઉસ ચલાવતી હતી અને તે રોજના ૫૦ સેન્ટના પગારે એક વીમા કંપનીમાં કારકુનગીરી કરતો હતો. તેની કાતિલ ગરીબી તેને દિવસ અને રાત સાલતી હતી અને તેની માતાને બોર્ડીંગ હાઉસમાં કાળી મજૂરી કરવી નહિ પડે તે માટે પુરતા પૈસા કમાવાનો તેણે ઠરાવ કર્યો હતો. એડમસને તેને વધુ સવાલો પૂછ્યા અને ઇસ્ટમેને “ડ્રાઈ ફોટોગ્રાફીક પ્લેટસ” ના પોતાના અખતરાઓની વાત કરી તે શાંતિથી, એક ચિત્તે સાંભળી. ઇસ્ટમેને તેને કહ્યું કે તેને આખો દિવસ ઓશીસમાં કામ કરવું પડ્યું હતું, કેટલીક વાર તે આખી રાત અખતરા

કરતો અને ન્યારે રસાયણો (chemicals) મીઠીત થતા હતા ત્યારે જરા ઝેંકું લઈ લેતો. કોઈ કોઈ વાર તો ત્રણ ત્રણ દિવસ સુધી કપડાં બદલ્યા વિનાજ તેણે કામ કર્યું હતું.

૧૦-૧૫ મીનીટ જેમ્સ એડમસનને ઇસ્ટમેનની ઓરીસમાં દાખલ કરવામાં આવ્યો ત્યારે પાંચ મીનીટથી વધુ વખત નહિ લેવાની તેને તાકીદ થઈ હતી. પણ કલાક ગયો, બે કલાક પસાર થયા છતાં બંને વાત કરતા હતા.

આખરે જ્યોર્જ ઇસ્ટમેને એડમસનને કહ્યું: “છેલ્લી વાર હું જાપાન ગયો ત્યારે ત્યાંથી કેટલીક ખુરશીઓ ખરીદી લાવ્યો હતો જે મેં મારા રંગ મંડપ (sun porch) માં રાખી છે. તડકાને લીધે તેનો રંગ ઉડી જવાથી શહેરમાંથી રંગ લાવી મેં જાતે એ ખુરશીઓ રંગી છે. હું ખુરશીઓ રંગવાનું કામ કેવું કરું છું તે તમારે જાણવું છે? અચ્છા! ચાલો, મારી સાથેજ લંચ લેજો. પછી હું તમને મારી રંગ વિદ્યા બતાવીશ.”

લંચ પછી મી. ઇસ્ટમેને એડમસનને જાપાનીઝ ખુરશીઓ બતાવી. આ ખુરશી દર નંગે ૧૫ ડોલરથી વધુ કિંમતની ન હતી પણ કરોડપતિ ઇસ્ટમેનની આ માનીતી ખુરશીઓ હતી, કેમ કે તેણે પોતે તે રંગી હતી.

થીએટર માટે જોઈતી ખુરશીઓનો ઓર્ડર ૯૦,૦૦૦ ડોલરનો હતો. એ ઓર્ડર કેને મળ્યો હશે? એડમસનને કે તેના કોઈ હરીફને?

આ પ્રસંગ પછી મી. ઇસ્ટમેનના મરણ સુધી બંને જાનો જીવર દોસ્તો રહ્યા હતા.

પ્રશંસાના આ પારસમણી (magic touch-stone) નો ઉપયોગ તમારે ને મારે ક્યારે કરવો? શા માટે ધરમાંજ અત્યારે તેનો ઉપયોગ કરતા નથી? આ પારસમણીની સૌથી વધારે જરૂર ધરમાંજ છે. તમારી પત્નીમાં કેટલાક સદ્ગુણો હશે—એકવાર તમે તેના સદ્ગુણો જોયાજ હશે; નહિ તો તમે તેની સાથે જાંદગી જોડતજ નહિ—પણ તેણીના આકર્ષણ—તેણીના રૂપગુણની તારીફ કરવાને તમને કેટલો વખત થયો? કેટલો? ઓ! કેટલા વખતથી તમે તમારી પત્ની તરફ બેદરકાર રહ્યા છો?

થોડા વરસ પર ન્યુ ઇન્સવીકમાં મીરામીકી નદિમાં હું માછલાં પકડવા ગયો હતો. કેનેડાના જંગલમાં એક છાવણીમાં હું એકલો પડી ગયો હતો. ત્યાં મને એક છાપા સિવાય બીજું કંઈ વાંચવાનું મળ્યું નહિ. હું આ છાપું શરૂઆતથી આખર સુધી જાહેર ખબરો સાથે વાંચી ગયો. તેમાં ડોરોથી ડીક્ષનો એક લેખ મને એટલો બધો પસંદ પડ્યો કે મેં તે કાપીને મારી પાસે રાખ્યો છે. તેણી કહે છે કે પરણનારી છોકરીઓને અપાતી શીખામણ સાંભળી હું કંટાળી ગઈ છું. હવે તો કોઈએ પરણનારા છોકરાનો કાન પકડી તેને નીચે મુજબની શીખામણ આપવી જોઈએ.

તમને મીઠું બોલતાં આવડતું ન હોય તો કદિ પરણતા ના (never get married until you have kissed the Blarney stone) પરણવા પહેલાં એક સ્ત્રીની તારીફ કરવી તે ઇચ્છાની વાત છે. પણ પરણ્યા પછી તેની તારીફ કરવી તે જરૂરીઆતની—અંગત સલામતીની ખીના છે. લગ્ન જીવનમાં ખુલ્લા દીલને સ્થાન નથી. એ તો મુત્સદી-ગીરીનું મેદાન છે.

જો તમારે રોજ સ્વાદિષ્ટ બોજન જમવું હોય તો તમારી પત્નીના ઘર વહીવટનો વાંક કાઢતા ના અથવા તેણી અને તમારી માતા વચ્ચે અળખામણી સરખામણી કરતા ના. પણ તેથી ઉલટું હંમેશાં તેના ઘરરખપણાની તારીફ કરજો અને વીનસ, મીમર્વા અને મેરી એનના ભેગા આકર્ષણો ધરાવનારી દુનિયાની એક માત્ર સ્ત્રીને પરણવાના લ્હાવા માટે તમારી જાતને મુખારકબાદી આપજો. જ્યારે રોટલી બળી ગઈ હોય અને બોજન સ્વાદ વિનાનું હોય ત્યારે પણ બડબડાટ કરતા ના. ફક્ત એટલુંજ કહેજો કે આજનું બોજન તારા હંમેશના સુંદર બોજન જેવું નથી. આમ કરવાથી તેણી તમને પ્રસન્ન કરવા માટે જન પટકી નાખશે.

આ નુસખાનો અયાનક ઉપયોગ ના કરતા. નહિ તો બાઈસાહેબ શકમંદ બનશે.

પણ આજે રાતે અથવા આવતી કાલે રાત્રે તેણી માટે થોડા પુલ્ક અથવા ચોકલેટ (candy box) લઈ જશે. “મારે આમ કરવું જોઈએ.” એમ ધારીને બેસી ના રહેતા. જરૂર એમ કરજો અને વધારામાં તેણીના રૂપ અને પ્રેમની તારીફ કરીને તેણીને હસાવજો. જો બધા ધણીઓ અને બધી ધણીઆણીઓ આવી ટેવ પાડશે તો છૂટાછેડાની અદાલતમાં કાગડા ઉડતા થઈ જશે !

કોઈ સ્ત્રી તમારા પ્રેમમાં કેમ પડે તે તમારે જાણવું છે ? એ બેદ પણ હું કહી દઉં. એ કંઈ મારી શોધ નથી. ડોરોથી ડીક્ષ પાસેથી એ વાત મેં જાણી લીધી છે. એકવાર ડોરોથીને ૨૩ સ્ત્રીઓના જીગર ચોરી તેઓ સાથે જનાકારી કરી તેઓના પૈસા ખાઈ જનાર ચલતા પુર્ણ સાથે મુલાકાત થઈ હતી. (કહેવાની જરૂર નથી કે આ સાહેબજીવાની તેણીએ જેલમાં મુલાકાત લીધી હતી.) આ માણસ આટલી બધી સ્ત્રીઓને કેમ મોહિત કરી શક્યો એવા સવાલના જવાબમાં તેણે કહ્યું : “એમાં કંઈ જાદુ નથી. જે કરવાનું છે તે એટલુંજ કે જે સ્ત્રીને મોહિત કરવી હોય તેની સમક્ષ તેના રૂપગુણનીજ વાત કર્યા કરવી.”

અને પુરુષો પર પણ આજ જાદુ અસરકારક નીવડે છે. બ્રીટીશ સલ્તનત પર રાજ કરનાર બાહોશ મુત્સદ્દી ડીઝરાઇલી કહી ગયો છે કે “કોઈપણ માણસ સાથે તેનાજ જીવનનીજ વાત કરો અને તે કલાકો સુધી સાંભળ્યા કરશે.”

આનો સાર એ છે કે જો તમારે લોકોમાં પ્રિય થઈ પડવું હોય તો છટ્ટો નિયમ યાદ રાખજો :

સામા માણસને તેની અગત્યતાનું જ્ઞાન કરાવજો અને તેમ પ્રમાણિક જીગરે કરજો.

હવે તમે ધણું વાંચી ગયા. હવે આ પુસ્તક બંધ કરો, જરા આરામ લો અને તમારી નિકટના સખસ પર પ્રશંસાની શીલસુશી અજમાવી તેની જાદુઈ અસર જુઓ.

ટૂંક સાર

લોકપ્રિય થવાના છ રસ્તા.

- કાલુન ૧: બીજા લોકોમાં ખરા જીવરથી રસ લો.
- „ ૨: હસો.
- „ ૩: યાદ રાખજો કે એક માણસને તેનું નામ શબ્દકોષના બીજા બધા શબ્દો કરતાં વધારે મધુર લાગે છે.
- „ ૪: શાંત શ્રોતા બનો. બીજાઓને તેઓ સંબંધી વાત કરવાનું ઉત્તેજન આપો.
- „ ૫: સામા માણસના લાભની નજરે વાત કરો.
- „ ૬: સામા માણસને તેની અગત્યતાનું જ્ઞાન કરાવો અને તે પણ પ્રમાણિકપણે.

વિભાગ ૩ બે.

લોકોને તમારા વિચારના
બનાવવાના બાર માર્ગો.

TWELVE WAYS
TO WIN PEOPLE
TO YOUR WAY OF THINKING.

.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો.

પ્રકરણ ૧ હું.

કલ્યાણનું મહો કાળું કરો.



વિશ્વવ્યાપી જંગ પૂરું થયા પછી લંડનમાં હું એક અમૂલ્ય પાઠ શીખ્યો હતો. તે વખતે હું સર રોસ સ્મીથનો મેનેજર હતો. લડાઈ દરમિયાન સર રોસ પેલેસ્ટાઈનમાં ઓસ્ટ્રેલીઅન વીમાની હતા, અને સુલેહ થયા પછી અરધી દુનિયાની આસપાસ ૩૦ દિવસમાં વીમાનમાં ફરી વળીને તેમણે દુનિયાને દિગ કરી નાખી હતી. આવો સાહસ અગાઉ થયો ન હતો એટલે આ બનાવથી ભારી સનસનાટી ફેલાઈ ગઈ અને જ્યાં ત્યાં સર રોસનીજ વાત થવા લાગી. ઓસ્ટ્રેલીઅન સરકારે તેમને ૫૦ હજાર ડોલરની નવાજેશ કરી—ઈંગ્લંડના રાજ્યે તેમને સર નાઈટ બનાવ્યા. બ્રિટિશ સલતનતના આ વીર વીમાનીના માનમાં લંડનમાં અપાયેલી એક મીજબાનીમાં હું પણ મહેમાન હતો. ડીનર દરમિયાન મારી બાજુમાં બેઠેલા એક સખસે એક રમુજ વાત કરી જેનો આધાર નીચેના ટાંચણ પર હતો: “માણસ માથું પટકી નાખે તોપણ ધાર્યું ધણીનુંજ થાય છે. (There's a divinity that shapes our ends, rough-hew them how we will.)

વાત કહેનારે જણાવ્યું કે આ વાક્ય બાઈબલનું છે. તે ખોટો હતો તે વિષે મારી ખાત્રી હતી. આ વાક્ય શેક્સપીઅરનું હતું તે વિષે મને જરા પણ શંકા ન હતી. આથી માફે ચઢીઆતું જ્ઞાન બતાવવા માટે મેં તેની ભૂલ સુધારવાની કોશિષ કરી. પણ તે એકનો બે થયો નહિ. શું ? આ વાક્ય શેક્સપીઅરનું છે ? હોયજ નહિ. બનવા જોગજ નથી. આ વાક્ય બાઈબલનુંજ છે તે વિષે તેને જરા પણ શક ન હતો.

આ માણસ મારી જમણી બાજુ બેઠો હતો. મારી ડાબી બાજુ પર મારા પુરાણા મિત્ર મી. ફ્રેંક ગેમંડ બીરાબ્યા હતા. મી. ગેમંડે વરસો સુધી શેક્સપીયરનો અભ્યાસ કર્યો હતો એટલે અમે બેઠે જણે આ સવાલ મી. ગેમંડને સોંપ્યો. મી. ગેમંડે પેલા માણસની વાત સાંભળી, અને ટેબલની નીચેથી છાત મારીને કહ્યું: “ડેલ, તમારી ભૂલ છે. આ ગૃહસ્થ ખરા છે. એ વાક્ય બાઈબલનું છે.”

રાતે ઘેર જતાં મેં રસ્તામાં મી. ગેમંડને કહ્યું: “ફ્રેંક, તમે જાણતા હતા કે એ વાક્ય શેક્સપીયરનું હતું.”

“હા.” તેણે જવાબ વાળ્યો: “હેબ્લેટના નાટકના પાંચમા અંકના બીજા પ્રવેશમાં એ વાક્ય આવે છે. પણ લલા માણસ, આપણે એક મીજબાનીમાં મહેમાન હતા. આવી વખતે તે માણસને ખોટા પાડવામાં શો લાભ ? તેમ કરવાથી તમે તેને પ્રિય થવાના હતા ? ભલે તે રાજ થતો. તેણે તમારું મત માગ્યું નહોતું. તેને તમારું મત જોઈતું પણ નહોતું. તો પછી શા માટે વિતંડાવાદ કરવો ? હંમેશા કળ્યાનું મ્હો કાળું કરવું.” (Always avoid the acute angle.)

હંમેશા કળ્યાનું મ્હો કાળું કરવું. આ શબ્દો બોલનાર આ દુનિયા તજ ગયો છે. પણ તેણે મને શીખવેલો પાઠ આગે કુચ કરતો જાય છે.

મને આ પાઠ શીખવાની ખાસ જરૂર હતી, કેમ કે મને વાદવિવાદમાં ઊતરી પડવાની ભૂરી આદત હતી. જીવાનીમાં મારા ભાઈ સાથે મેં જગતના બધાજ સવાલો વિષે વાદવિવાદ કર્યો હતો. કોલેજમાં તર્કશાસ્ત્ર શીખી હું દલીલબાજ બન્યો અને ડીબેટીંગ સોસાયટીમાં હરિક્ષાઈ કરતો થયો. હું મીસુરીમાં જનમ્યો હતો. મારે તે દુનિયાને બતાવી આપવું હતું. પાછળથી મેં ન્યુયોર્કમાં વાદવિવાદ કરવાનો વર્ગ ચલાવ્યો હતો અને એક વાર, મારે શરમ સાથે કહેવું પડે છે કે, મેં વાદવિવાદના વિષય પર પુસ્તક લખવાનો વિચાર કર્યો હતો. સાર પછી મેં હજારો દલીલો સાંભળી, સામી દલીલો કરી તેની અસર જોઈ છે. અને એ બધા અનુભવને પરિણામે હું એવા નિર્ણય પર આવ્યો છું કે વાદવિવાદમાં

જીત મેળવવાનો સૌથી ઉત્તમ ઉપાય વાદવિવાદથી દૂર રહેવાનો છે. ઝેરી સાપ યા વીંછુથી દૂર રહો તેમ વાદવિવાદથી પણ દૂર રહેજો.

દશમાંથી નવ વાદવિવાદને અંતે દરેક હરીફ એમજ માને છે કે તેનોજ કક્કો ખરો છે.

વાદવિવાદ કરવાથી કોઈ જીતી શકતું નથી કેમ કે તેમાં હારો યા જીતો પણ તે બન્ને હારવા સમાનજ છે. એમ કેમ ? ધારો કે તમે વાદવિવાદમાં સામા માણસની દલીલોના જુક્કા કરી નાખીને તેના જ્ઞાનના કાંકરા વેરી નાખો : પણ તેથી શું ? તમને મોજ પડશે—મગફરી ઉપજશે : પણ સામા માણસનું શું ? તમે તેને હલકા પાડો છો—તેની મગફરી પર ધા કરો છો—તે તમારી જીતથી ગુસ્સે થશે અને તે પોતાના કક્કાનેજ વળગી રહેશે.

A man convinced against his will
Is of the same opinion still.

ધી પેન મ્યુચ્યુઅલ લાઇફ ઇન્સ્યુરંસ કંપનીએ પોતાના સેક્સમેન માટે ચોક્કસ મુદ્રાલેખ નક્કી કર્યો છે : “દલીલ ના કરો.”

વેચનારની ખરી કલા દલીલ કરવામાં નથી. દલીલ કરવાથી કંઈ વળતું નથી. માણસનો સ્વભાવ એ રીતે બદલી શકાતો નથી.

દાખલા તરિકે વરસો પહેલાં પંત્રીક ઓ’હેર નામનો એક આખરીશ મારતેમીયા મારા વર્ગમાં જોડાયો હતો. તે થોડું ભણ્યો હતો અને જરા જરામાં મારી તારી પર ઉતરી પડવાનો શોખીન હતો. તે એકવાર શોફર હતો અને મોટર ત્રકસ વેચવામાં કંઈ નહિ વળવાથી તે મારી પાસે આવ્યો હતો. પરપુષ્ક કરતાં મને માણસ પડી ગયું કે તે જેઓ સાથે ધંધો કરવા માગતો હતો તેઓ સાથેજ તારી મારી પર ઉતરી પડતો હતો. જો કોઈ સંભવિત ધરાક તે જે જાતની ત્રક વેચતો હતો તેને ઉતારી પાડનારો એક બોલ પણ બોલતો તો પેટ લાલ પીળો થઈને તે માણસ સામે બોંય ચઢાવવા તૈયાર થઈ જતો. એ વખતે પેટે ધણુજણુ સાથે વાદવિવાદ કરવામાં જીત મેળવી હતી. “કોઈની ઓપીનિયનથી બહાર નીકળતાં હું વિચાર કરતો : બચ્યાજીને

કેવી સંભળાવી !” હા—તેણે સામા માણસને કંઈક સંભળાવ્યું હતું એ વાત ખરી : પણ તે કંઈ ધંધો કરી શક્યો ન હતો.

પૅટ્રીક જે. ઓ'હેરને મારે વાત કરતાં શીખવવાનું ન હતું પણ તે કોઈ સાથે બોલાચાલી પર ઉતરી ન પડે તે માટે તેને પોતાની જાન બંધ રાખતાં શીખવવાની મારી તાત્કાલિક ફરજ હતી.

હાલમાં મી. ઓ'હેર ન્યુયોર્કની વ્હાઈટ મોટર કંપનીનો ચુનંદો (Stear) સેલ્સમેન છે. તેણે શી રીતે ફતેહ મેળવી ? તેના બોલમાંજ તેની કહાણી સુણો : “હવે હું કોઈ ખરીદનારની ઓશીસમાં જાઉં અને તે એમ કહે કે ‘શું ? વ્હાઈટ ત્રક ! એ નકામી છે. મારે તે મફત પણ જોઈતી નથી. હું તો હુઝર્ટ ત્રકજ ખરીદીશ.’ ત્યારે હું જવાબમાં કહું છું : ‘ભાઈ, મારી વાત સાંભળો. હુઝર્ટ ત્રક સારી આવે છે. તે ખરીદવામાં તમે ભૂલ કરવાના નથી. એ ત્રક એક અચ્છી કંપની બનાવે છે અને સારા માણસો તે વેચે છે.’

“આ સાંભળતાંજ તેની બોબડી બંધ થઈ જાય છે. તેને દલીલ કરવાની જગ્યાજ રહેતી નથી. તે એમ કહે કે હુઝર્ટ ત્રક ઉત્તમ છે અને હું હા પાડું તો તેને માટે કંઈ બોલવાનું રહેતુંજ નથી. હું તેની સાથે મળતો થાઉં છતાં તે આખો વખત હુઝર્ટ ત્રકના બાંકા પૂંક્યા કરવાનો નથી. પરિણામે હુઝર્ટની ચર્ચા બંધ પડે છે અને હું વ્હાઈટ ત્રકની સુંદર બનાવટના ગુણગાન શરૂ કરું છું.

“એક વખત એવો હતો કે કોઈ મારા માલની જરા પણ બદનામી કરે તો હું ગુસ્સાથી લાલભુંડ જેવો બની જઈને હુઝર્ટ બનાવટની ત્રકની વિરુદ્ધ દલીલ કરવા માંડતો. જેમ જેમ હું હુઝર્ટની વિરુદ્ધ થતો તેમ તેમ ખરીદનાર હુઝર્ટની તરફદારી કરતો અને આવી બોલાચાલીથી ધરાક મારા હરીફની ત્રક ખરીદવાને લલચાતો.

“ભૂતકાલનો ખ્યાલ આવતાં હું કંઈ પણ ચીજ કેમ વેચી શક્યો હોઈશ તેની હવે મને અજાણી ઉપજે છે. મેં લપલપ લુલી ચલાવીને વરસો બરબાદ કર્યો છે. હવે હું મૂગો રહું છું અને તેમાંજ લાભ છે.”

બેન ફ્રેંકલીનના શાણા શબ્દો અત્રે નોંધવા જેવા છે :

“તમે દલીલ કરો, સામાને જૂઠો પાડો, બોલાવ્યાલી કરો તેથી કોઈક વાર તમને ફતેહ મળશે. પણ એ ફતેહ પોકળ છે, કેમ કે તમે તમારા વિરોધીની શુભેચ્છા કદિ મેળવી શકશો નહિ.”

હવે પસંદ કરો. તમને શું ગમે છે ? વાદવિવાદમાં ખાલી ફતેહ કે સામા માણસની શુભેચ્છા ? એઉ ચીજ સાથે તો જવલેજ મળી શકશે.

“ધી બોસ્ટન ટ્રાન્સક્રીપ્ટ” — (The Boston Transcript)
માં એકવાર નીચે મુજબની મરણ નોંધ પ્રગટ થઈ હતી:

Here lies the body of William Jay
Who died maintaining his right way
He was right, dead right, as he sped along
But he's just as dead as if he were wrong.

તમારી દલીલ ખરી હશે, તમે વાદવિવાદમાં આગળ વધતા નાઓ તેમ તેમ તમારી દલીલ વધારે સારી બનતી જશે, છતાં સામા માણસના વિચારો દલીલોથી બદલવામાં તમે નિષ્ફળ જવાના અને તમારી ખરી દલીલો ખોટી હોય એવું જ પરિણામ આવવાનું !

વુડરો વીલસનની હકુમતમાં તીજેરીખાતાના સેક્રેટરીનો ઓખો ભોગવનાર વીલીઅમ જી. મેકએકુએ જાહેર કર્યું છે કે રાજકારણના વરસોના અનુભવ પરથી હું શીખ્યો છું કે “એક અજ્ઞાન માણસને દલીલમાં હરાવવાનું અશક્ય છે.”

અજ્ઞાન માણસના નામનો કયાં શેકો તાણો છો, મી. મેકએકુ ? મારો અનુભવ એ છે કે માણસ ભણેલો હોય યા અભણ, પણ તેની સાથે જીભાંજેડી કરવાથી કોઈ પણ માણસના વિચારો બદલાવા અશક્ય છે.

દાખલા તરીકે, આવકવેરાના સલાહકાર ફ્રેડરીક એસ. પારસન્સને એકવાર એક સરકારી ટેક્ષ ઇન્સપેક્ટર સાથે એક કલાક સુધી તકરાર થઈ હતી. તકરારી રકમ ૯૦૦૦ ડોલરની હતી. મી. પારસન્સનો દાવો એવો હતો કે આ રકમ પીળે પાને લખી વાળવાની હતી, તે વસુલ થવાનો સંભવ જ નહોતો એટલે તે પર કર આકારવો ન જોઈએ.

“પીળે પાને લખી નાખવી છે ? કેમ સરકારને બનાવવા આવ્યા છો ! આ રકમ આકારવીજ પડશે.” ઇન્સપેક્ટરે તાણો માર્યો.

“આ ઇન્સપેક્ટર લાગણીહીન, અભિમાની અને હડીલો હતો.” મી. પારસન્સે મારા વર્ગમાં પોતાની કહાણી રજુ કરતાં કહ્યું : “તેની સાથે શુદ્ધિપૂર્વકની દલીલ નકામી ગઈ—હકીકતો માનવાની તેણે ના પાડી—અમે જેમ જેમ દલીલ કરવા માંડી તેમ તેમ તે વધારે હડીલો બન્યો. આથી મેં દલીલ છોડી, વિષય બદલી નાખી તેને મોટાઈ આપવાનો ઠરાવ કર્યો.

“મેં કહ્યું : “તમારે જે મુશ્કેલ અને મહત્વના નિર્ણયો કરવા પડે છે તેની આગળ આ ઘણી નજીવી બાબત છે. મેં કરવેરાનો અભ્યાસ કર્યો છે પણ માફ જ્ઞાન પુસ્તકીયું છે. તમારે અનુભવની ઓરણુ પર ઘડાઈને જ્ઞાન મેળવવું પડે છે. મને કોઈ વાર લાગે છે કે જે મને તમારા જેવી નોકરી મળે તો મને ઘણું શીખવાનું મળે.” મારો એકે એક ખોલ પ્રમાણિક જીગરમાંથી નીકળ્યો હતો.

“ઇન્સપેક્ટર ખુરશી પર ટટાર થયો, પછી ખુરશીની પીઠ પર અટોલીને તેણે પોતાના કામની વાત કરવા માંડી : તેણે કેવી ચાલાકીભરી લુચ્ચાઈઓ પકડી પાડી હતી તે તેણે મને જણાવ્યું. ધીમે ધીમે તેનો અત્રાજ મિત્રાચારી ભર્યો થયો અને તેણે પોતાના બાલકોની વાત કાઢી. તે વિદાય થયો ત્યારે મારા સવાલ પર વધુ વિચાર કરીને થોડા દિવસમાં પોતાનો નિર્ણય આપવાનું કહી ગયો.

“ત્રણ દિવસ બાદ તેણે મારી ઓફીસમાં આવી મને ખબર આપી કે તેણે પેલી રકમ પર કર નહિ આકારવાનો નિર્ણય કર્યો છે.”

આ દેલ ઇન્સપેક્ટર માનવ સ્વભાવની ઘણીજ સામાન્ય નિર્બલતા રજુ કરતો હતો. તેને મોટાઈ જોઈતી હતી અને મી. પારસન્સે જ્યાં સુધી તેની સાથે દલીલ કરી ત્યાં સુધી તેણે મોટે મોટેથી પોતાની સત્તા બતાવીને મોટાઈની લાગણી મેળવી. પણ મી. પારસન્સે દલીલ કરવાનું માંડી વાળી, તેની મોટાઈ કબુલ કરી, તેના અહંભાવને ખીલવા દીધો કે તરતજ તે દિલસોજ અને માયાળુ ઇન્સાન બની ગયો.

નેપોલીઅનના રાજમહેલનો વડો હજુરીઓ (valet) કોન્સ્ટંટ નેસેફાઈન સાથે વારંવાર ખીલીઅર્ડ ખેલતો હતો. “નેપોલીઅનના ખાનગી જીવનના સંસ્મરણો” (*Recollections of the Private Life of Napoleon*) ના પહેલા ભાગના ૧૩ મા પાનામાં કોન્સ્ટંટ કહે છે કે “જે કે મારામાં થોડીક કુશળતા હતી છતાં હું તેણીને હંમેશા જીતવા દેતો અને તેથી નેસેફાઈન ખૂબ રાજ થતી.”

કોન્સ્ટંટના અનુભવ પરથી આપણે હંમેશનો ધડો લેવાનો છે. આપણા ધરડો, પ્રિયજનો, ધણીઓ અને ધણીઆણીઓ સાથેની નજીવી ચર્ચામાં ભલે તેઓ જીત મેળવે. આપણી હારમાંજ ખરી જીત રહેલી છે.

બુદ્ધે કહ્યું છે: “ધિક્કારનો અંત ધિક્કારથી નહિ પણ પ્રેમથી આવે છે,” અને ગેરસમજીતીનો અંત દલીલબાજીથી આવતો નથી પણ ચાલાકી (tact), મુત્સદીગીરી, સમાધાની અને સામા માણસનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાની દિલસોજ ધૃષ્ટિથી તેનો અંત આવી જાય છે.”

હીંકને એકવાર એક જવાન લશ્કરી અમલદારને તેના સાથી સાથે ગરમાગરમ ચર્ચામાં ઉતરવા માટે ઠપકો આપ્યો હતો: હીંકને કહ્યું હતું: “જે માણસ મોટાઈ મેળવવા માગતો હોય તેને અંગત તકરારમાં વખત ગુમાવવો પરવડતો નથી. વળી આવી તકરારથી આત્મસંયમ ગુમાવીને મીઠાજ બરખેલાક કરવો પડે છે તે તેને ખીલકુલ પરવડે તેમ નથી. Yield larger things to which you show no more than equal rights: and yield lesser ones though clearly your own: તમારા હક માટે લડવા જતાં કૂતરો કરડી ખેસે તેના કરતાં કૂતરાને રસ્તો આપવો બહેતર છે. કૂતરાને મારી નાખવાથી પણ તેના કરડવાનો જખમ રૂઝાવાનો નથી.

ચર્ચામાં જીતવાનો પહેલો કાનુન એ છે કે:

કજીઆનું મ્હો કાળું કરો—દલીલ કરવાની ટેવ છોડી દો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો.

પ્રકરણ ૨ જી.

દુશ્મન બનતા કેમ અટકાવવા ?



ચીઓડોર રૂઝવેલ્ટ ન્યારે જ્ઞાઈટ હાઉસમાં હતા ત્યારે તેમણે એકરાર કર્યો હતો કે જો મારા નિર્ણયોમાંથી ૭૫ ટકા ખરા પડે તો મારા મનની ઉંચામાં ઉંચી મુરાદો બર આવે.

વીસમી સદીના એક અત્યંત નામાંકિત માણસે પોતાની શક્તિની આટલી કિંમત આંકી હોય તો પછી મારી ને તમારી કિંમત કેટલી ?

જો તમારી ખાત્રી હોય કે ૫૫ ટકા તમારા નિર્ણયો ખરા પડશે તો તમે વોલ સ્ટ્રીટમાં જઈ રોજના લાખો ડોલર કમાઈ શકશો, મોજ મળહ કરવા માટે એક યાદ ખરીદી શકશો અને “કારસ ગર્લ” ને પરણી શકશો. પણ તમે ૫૫ ટકા ખરા પડશો એવી તમારી ખાત્રી નહિ હોય તો બીજા લોકો ખોટા છે એમ કહેવાનો તમને શો હક છે ?

તમે એક માણસને તમારા શબ્દથી અથવા ઈસારા, કટાક્ષ યા તમારા અહેરા પરના લાવથી તે ખોટો છે એમ કહી શકશો અને તમે કોઈને ખોટો કહો ત્યારે તે તમારી સાથે સંમત થશે એવી તમે આશા રાખી શકશો ખરા ? કદિ પણ નહિ. કારણ કે તમે તેની બુદ્ધિ, તેની નિર્ણયશક્તિ, તેની મગફરી અને તેના સ્વમાન પર સીધા પ્રહાર કરો છો. તેમ કરવાથી તે વળતો ધા કરવા તૈયાર થશે. તે કદિ પણ પોતાનું મન બદલવા તૈયાર થવાનો નથી. સાર પછી તમે તેના પર પ્લોટો યા ઇમેન્યુઅલ કેન્ટનું આખું તર્કશાસ્ત્ર ફેંકશો તો પણ તે પોતાના વિચારો બદલશે નહિ કેમકે તમે તેની લાગણી દુઃખવી છે.

“હું અમુક અમુક વાતની તમારી ખાત્રી કરી આપીશ” એમ કહીને વાતની શરૂઆત કદિ પણ કરશે નહિ. એ ઉધી રીત છે. તમે એમ કહીને સામાના મનપર એવી છાપ પાડો છો કે “હું તમારા કરતા વધારે ચતુર છું. હું તમને એક બે વાત એવી કહીશ કે જેથી તમારું મન ફેરવાઈ જશે.”

આ એક ચેલેન્જ છે. તેમાંથી વિરૂદ્ધતા પેદા થાય છે અને તમે ચર્ચા શરૂ કરો તે પહેલાં શ્રોતા તમારી સામે લડતમાં ઉતરવાને તૈયાર થઈ નય છે.

સારામાં સારી પરિસ્થિતિમાં પણ લોકોના મન ફેરવવાનું કામ મુશ્કેલ હોય છે: તો પછી તેને વધારે મુશ્કેલ શા માટે બનાવો છો? શા માટે તમારી મુશ્કેલીમાં વધારો કરો છો?

જો તમારે કોઈ વાત સાબીત કરવી હોય તો તમારો હેતુ કોઈને નજાવા દેશે નહિ. તમે કોઈ બીના પૂરવાર કરવા માગો છો એવી લાગણી બીજાના મનમાં ઉત્પન્ન કર્યા વિના ચાલાકીથી, ચતુરાઈથી તમારી વાત સિદ્ધ કરજો.

“Men must be taught as if you taught them not
And things unknown proposed as things forgot.”

નજા તમે તેને શીખવતા ન હો એવી રીતે ઈનસાનને શીખવજો અને અજાણી વાત નજા બૂલાઈ ગયેલી હોય તેવી રીતે તેનું સૂચન કરજો.

લોર્ડ ચેસ્ટરફિલ્ડે પોતાના બેટાને શિખામણ આપી હતી તેમ:

બની શકે તો બીજા લોકો કરતાં વધારે શાણા બનજો: પણ એ વાત લોકોને કહેશો નહિ.

વીસ વરસ પહેલાં હું જે જે વાત માનતો હતો તેમાંથી આંકના પલાખા સિવાય બાકીના કોઈ વાત હાલમાં માનું છું અને બ્યારે હું ઈન્સ્ટીન (Einstein) વાંચું છું ત્યારે તો આંકના પલાખા વિષે પણ મને શંકા ઉપજે છે. બીજા વીસ વરસ પછી આ પુસ્તકમાં કહેલી

વાતો પર મને વિશ્વાસ નહિ રહે તે બનવા જોગ છે. સોક્રેટીસે એથેન્સમાં પોતાના શિષ્યોને વારંવાર કહ્યું હતું કે, “હું ફક્ત એકજ વાત જાણું છું અને તે એ કે હું કંઈજ જાણતો નથી.”

હું સોક્રેટીસ કરતાં વધારે જ્ઞાની થવાની આશા રાખતો નથી અને તેથી બીજાઓને ખોટા કહેવાની ટેવ મેં છોડી દીધી છે. અનુભવથી મને તેમાં લાભ માલુમ પડ્યો છે.

એક માણસ કંઈ નિવેદન કરે. તમે જાણતા હો કે તે ખોટું છે છતાં તે ખોટું છે એમ કહેવામાં સાર નથી. તેને બદલે તમારે એમ કહેવું જોઈએ: “જુઓ, તમે કહો છો તે હું માનતો નથી. બનવા જોગ છે કે મારી ભૂલ થતી હોય. ધણીવાર હું ભૂલ કરું છું અને મારી ભૂલ સુધારવાને આગર રહું છું. માટે આવો, આપણે હકીકત શું છે તેની તપાસ કરીએ.”

“બનવા જોગ છે કે મારી ભૂલ થતી હોય. હું ધણી વાર ભૂલ કરું છું. આવો, આપણે સત્ય શું છે તેની તપાસ કરીએ ” આ શબ્દો જાન્યુઈ છે. તેની અસર પણ જાન્યુઈ જરીજ થશે.

“સંભવ છે કે મારી ભૂલ થતી હોય ” આ શબ્દો સામે સ્વર્ગ, મૃત્યુ કે પાતાળમાં કોઈ વાંધો લઈ શકે એમ છેજ નહિ.

સાયંટીસ્ટો એમજ કહે છે. ઉત્તરધ્રુવની પેલે પાર (Beyond the Arctic Circle) છ છ વરસ સુધી ફક્ત માંસ અને પાણી પર જીવનાર મહાન શોધક અને સાયંટીસ્ટ સ્ટીફનસનની મેં એક વાર મુલાકાત લીધી હતી. તેણે પોતાના એક અખતરાની વાત કરતાં તે એ અખતરાથી શું પૂરવાર કરવા માગે છે એવા મારા સવાલનો તેણે આપેલો જવાબ હતું કદિ ભૂલીશ નહિ. તેણે જવાબમાં કહ્યું હતું: “એક સાયંટીસ્ટ કંઈ પૂરવાર કરવાની કદિ કોશિષ કરતો નથી. તે ફક્ત હકીકત શોધી કાઢવાનો પ્રયાસ કરે છે.”

તમારી વિચારમાલાને તમે સાયંટીસ્ટ બનાવવા ચાહો છો? જો તમારી એવી ધૃષ્ટિ હોય તો તમને રોકે છે કાણ? તમે પોતેજ તમારા માર્ગમાં નડતર રૂપ છો.

તમારી જૂલ થવી સંભવિત છે એવો એકરાર કરવાથી તમે કદિ મુશ્કેલીમાં આવશો નહિ. તેમ કરવાથી સઘળી દલીલો અટકી જશે અને સામા માણસને તમારી પેઠે ન્યાયી અને ખુલ્લા દીલના થવાની પ્રેરણા મળશે. તેમ કરવાથી સામા માણસ પોતે પણ તેની જૂલ થતી હશે એવો એકરાર કરવાનું પસંદ કરશે.

તમે ખાત્રીપૂર્વક જાણતા હો કે એક માણસ ખોટો છે અને તે તમે તેને મ્હોડે કહી દો તો શું બનશે ? આ વાતનો હું એક દાખલાથી ચિતાર આપીશ. ન્યુયોર્કનો એક જીવાન વકીલ મી. એસ.—યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સની સુપ્રીમ કોર્ટ સમક્ષ એક અગત્યનો કેસ ચલાવતો હતો. (*Lustgarten v. Fleet Corporation* 280 U. S. 320). આ કેસમાં એક મોટી રકમ અને કાયદાનો અગત્યનો સવાલ સંડોવાયેલા હતા.

સુનાવણી દરમિયાન સુપ્રીમ કોર્ટના એક ન્યાયાધીશે મી. એસ. ને કહ્યું : “ દરિઆખાતાના કાયદા પ્રમાણે છ વરસની મુદતની બાધ નક્કી કરવામાં આવી છે ખરું કેની ? ”

મી. એસ. અટક્યો—તેણે જજની સામે એક પળ ડોળા કાઢ્યા અને ઉદ્ધતાઈથી કહ્યું : “ નામદાર, દરિઆખાતામાં મુદતની બાધનો કોઈ કાયદોજ નથી.”

“ અદાલતમાં ચુપકીદી ફેલાઈ ગઈ.” મી. એસે. પોતાની કહાણી રજુ કરતાં મારા વર્ગમાં કહ્યું હતું : “ કોર્ટનું વાતાવરણ તપી ગયું. હું ખરો હતો. મી. જર્ડીસ—ખોટા હતા. અને મેં ઉદ્ધતાઈથી તેને ખોટો કહ્યો હતો. આથી તે મારો મિત્ર બન્યો ? નહિ. હું હજી પણ માનું છું કે કાયદો મારી પક્ષમાં હતો. તે દિવસે હું અચ્છી છટાથી બોલ્યો હતો. પણ સામા માણસને સમજાવવા પડાવવાને બદલે મેં એક નામાંકિત અને વિદ્વાન માણસને ખોટો કહેવાની બંધકર મૂર્ખાઈ કરી હતી.”

ધણા થોડા લોકો તર્કવાદી (logical) હોય છે. આપણામાંના ધણા ખરા માણસો પૂર્વગ્રહ (prejudice) થી પક્ષપાતી બની ગયેલા

હોય છે. આપણામાંના ધણાના વિચારો અદેખાઈ, શક, ભય, ઇર્ષ્યા અને મગરૂરીથી કલંકિત હોય છે. અને ધણા શહેરીઓ પોતાના ધર્મ, માથાના વાળ કાપવાની પદ્ધતિ, કમ્યુનીઝમ યા કલાર્ક ગેયલ વિષેના પોતાના વિચારો બદલવા માગતા નથી. આથી લોકોને ખોટા કહેવાની તમને ટેવ હોય તો રોજ નાસતા વખતે પ્રોફેસર જેમ્સ હારવે રોબીન્સનના પ્રખ્યાત પુસ્તક *The Mind in the Making* નો નીચેનો ફકરો વાંચવાની મહેરબાની કરજો:

“આપણે ફેટલીક વાર કોઈના દબાણ અથવા પ્રબલ આવેશ વિના આપણું મન બદલાતું જોઈએ છીએ. પણ જો આપણને ખોટા કહેવામાં આવે તો એ આક્ષેપથી ગુસ્સે થઈને આપણે આપણું જીવન કઠણ બનાવીએ છીએ. આપણે માની નહિ શકાય એટલી બધી બેપરવાઈથી આપણી માન્યતા બાંધીએ છીએ અને એ માન્યતા પર કોઈ પ્રહાર કરે સારે આપણે પ્રબલ જીવસાથી આપણી માન્યતાને વળગી રહીએ છીએ. દેખીતી વાત છે કે આપણને આપણા વિચારો બદલા નથી પણ આપણું સ્વમાન બદલું છે કે જેના પર પ્રહાર થયો છે.....માનવ વહેવારમાં નાનો સરખો “મારું” શબ્દ ધણેજ અગત્યનો છે અને એ શબ્દની અગત્યતા પીછાનીને કામ કરવું તે ડહાપણની શરૂઆત છે. ‘મારું’ ભોજન, ‘મારો’ ફૂતરો, અને ‘મારા’ ઘરની વાત હોય યા ‘મારા’ બાપ, ‘મારો’ દેશ અને ‘મારા’ ઇશ્વરની વાત હોય, પણ એ “મારા” શબ્દનું બળ હંમેશા સરખું જ હોય છે. આપણું ધડીઆળ ખોટું છે અથવા આપણી કાર ગંદી છે એવા આક્ષેપથી આપણે ગુસ્સે થઈએ છીએ એટલું જ નહિ પણ મંગળની નહેરો વિષેના આપણા ખ્યાલ, ‘Epictetus’ શબ્દનો આપણો ઉચ્ચાર, સેલીસીન (Salicin) ની તબીબી ઉપયોગિતા વિષેના આપણા વિચારો, અથવા સારગોન ૧લા (Sargon I) ની આપણી તારીખ જૂલ ભર્યા છે એમ સાંભળતાંજ આપણો પીત્તો ઉકળી જાય છે.....આપણે જેને સાચું માનવાને ટેવાઈ ગયા હોઈએ તેજ માન્યતા ચાલુ રાખવાનું આપણને ગમે છે અને આપણા કોઈ પણ અનુમાન પર શંકા નાખવામાં આવે સારે ઉપજતા ગુસ્સાને લીધે આપણુંજ અનુમાન ખડું છે એમ માની

તેને વળગી રહેવા માટે આપણે દરેક જાતના બહાના શોધીએ છીએ. પરિણામ એ આવે છે કે જે વાત આપણે અસાર અગાઉ માનતા હોઈએ તેજ માન્યતા ચાલુ રાખવા માટેની દલીલ શોધવામાં આપણી કહેવાતી શુદ્ધિમત્તા સમાઈ જાય છે.

એક વાર મારા ધરના પરદા બનાવવા માટે મેં એક કારિગર (interior decorator) ને રોક્યો હતો. ન્યારે તેનું બીલ આવ્યું ત્યારે મારી આંખ ફાટી ગઈ.

થોડા દિવસ બાદ મારી એક મિત્ર મારે ત્યાં આવી—તેણે પરદા તપાસ્યા—મેં તેની કિમ્મત કહી ત્યારે તે કેવીક મોટી પરદાની પરિક્ષક હોય એવી લાગણીથી બોલી: “શું? તમે આટલી બધી કિમ્મત આપી? તમે આબાદ બની ગયા.”

વાત ખરી હતી. તેણીએ સાચી વાત કહી હતી. પણ પોતાની નિર્ણય-શક્તિની ટીકા કરનારું સસ સંભળવું ધણા જણને ગમતું નથી. હું પણ કાળા માથાનો માનવીજ હોવાથી મેં મારો બચાવ કરવા માંડ્યો. મેં દલીલ કરી કે મોંઘું તે આયંદે સોંઘું નીવડે છે, સુંદર અને કલામય માલ જોઈતો હોય તો વાણીઆશાહી સોદા કરવા કામના નથી. વિ. વિ.

બીજે દિવસે એક બીજી મિત્ર મારે ઘેર આવી—તેણે પરદાઓની પ્રશંસા કરી—તે મારા ધરના પરદા પરથી ઓર્ડરો પોવરાઈ ગઈ અને પોતાને ત્યાં આવા સુંદર પરદા હોય તો કેવું સાઈ એવી લાગણી દર્શાવી. મારા પર આની ઉલટીજ અસર થઈ. મેં કહ્યું: “ખરી વાત એ છે કે આ પરદા મને ભારી પડી ગયા છે. હું દિલગીર છું કે મેં આવા પરદાનો ઓર્ડર આપ્યો.”

આપણે ખોટા હોઈએ તો આપણા મનમાં એ વાત કપૂલીએ છીએ. જો કોઈ નમ્રતાથી અને ચાલાકીથી કામ લે તો બીજાઓ પાસે પણ આપણે આપણી ભૂલનો એકરાર કરીએ છીએ અને આપણે ખુલ્લા દીલના છીએ—બધી વાત સાચેસાચી કહી દઈએ છીએ—એમ ધારી

મગર થઈએ છીએ : પણ કોઈ આપણી ભૂલની કડવી ગોળી આપણે ગળે ઉતારવા આવે ત્યારે તો નહિજ.

સીવીલ વૉરના જમાનાનો અમેરિકાનો નામાંકિત અધિપતિ હોરેસ ગ્રીલી લીન્કનની રાજનીતિ પસંદ કરતો ન હતો. લીન્કનની રાજનીતિને હસી કાઢીને, તેની બદનામી કરીને, તેની સામે જુસ્સા ભરી લડત ચલાવીને તે લીન્કનની રાજનીતિ બદલાવી શકશે એમ તે માનતો હતો. આવી માન્યતાથી તેણે લીન્કન સામે જેહાદ ઉઠાવી. યુથે પ્રેસીડન્ટ લીન્કનને ગોળાથી ઠાર કર્યો તે રાતે પણ તેણે લીન્કન પર એક જંગલી, કડવો, કટાક્ષમય અંગત હુમલો કર્યો હતો.

પણ આવા કડવા પ્રહાર કરવાથી ગ્રીલી લીન્કનને પોતાના વિચાર સાથે સંમત બનાવી શક્યો હતો ? બિલકુલ નહિ. સામા માણસની હાંસી કરી તેને માટે અપશબ્દ વાપરવાથી કંઈ વળતું નથી.

લોકો સાથે કામ પાડવાની અને તમારું પોતાનું વ્યક્તિત્વ ખીલવવાની ઉત્તમ સૂચનાઓ તમને જોઈતી હોય તો બેન્જમીન ફ્રેંકલીનની આત્મકથા (autobiography) વાંચજો. અત્યાર સુધીમાં લખાયેલા જીવન-વૃત્તાંતમાં તે અનેરી ભાત પાડનારી છે. અમેરિકન સાહિત્યનું તે કિમતી ગૌહર (classic) છે. તમારી લાયબ્રેરી યા તમારા બુક્સેલર પાસેથી આ પુસ્તક મેળવજો.

આ આત્મવૃત્તાંતમાં બેન ફ્રેંકલીને—તે વા સાથે લડવાની—દલીલ કરવાની પોતાની દૃષ્ટિ દેવ પર છત મેળવી અમેરિકાનો અત્યંત નિપુણ, નિબળાત અને મીઠા-ખોલો મુત્સદ્દી કેવી રીતે બન્યો તેની રસીલી કહાણી વર્ણવી છે.

બેન ફ્રેંકલીન ત્યારે એક મારતેમીયા જવાન હતો, ત્યારે એક કવેકર મિત્રે તેને એકાંતમાં લઈ જઈને નીચેના કેટલાક કડવા સત્યો સંભળાવી તેના જીવનની ખો ભૂલાવી દીધી હતી :

“બેન, તું પથ્થર સાથે માથું પટક છે (you are impossible) તારી સાથે જેને પણ મતભેદ પડે તેને તું તારા શબ્દો દ્વારા લપડાક

લગાવે છે. તારા અભિપ્રાયોની કોઈ પરવા કરતું નથી. તારા મિત્રો તારાથી દૂર રહેવામાં મજા માને છે. તું એટલો બધો જ્ઞાની છે કે તને કોઈ કંઈ કહી શકતું નથી. કોઈ તને કંઈ કહેવા આવવાનું નથી કેમકે તેમ કરવામાં સાર નથી. ઉલટું તેમ કરવાથી તેની આપદા વધી જશે: પરિણામે તું જાણે છે તેથી વધારે જાણી શકવાનો નથી અને તું જે જાણે છે તે બહુ નજીવું છે.”

બેન ફ્રેંકલીનનો ઉમદામાં ઉમદા ગુણ એ હતો કે તેણે આ કડવો કપકો માથે ચઢાવ્યો હતો. તેના મિત્રની વાત ખરી હતી—તે સામાજિક આકૃત અને નિષ્ફળતા તરફ ધસી રહ્યો હતો એ વાત સમજવા જેટલું મોટું દીલ બેન ધરાવતો હતો. આથી તેણે પોતાની ઉદ્ધત, ઝનુની રીતભાત સુધારવાનો જગીરથ પ્રયાસ કર્યો.

“બીજાઓના વિચારો પર સીધા પ્રહાર નહિ કરવા તથા મારા વિચારો બ્રહ્મવાક્ય તરિકે રજુ નહિ કરવાનો મેં નિયમ કર્યો હતો.” ફ્રેંકલીન પોતાના જીવન વૃત્તાંતમાં કહે છે: “ખચિતજ,” “બેશક” વિ. ચોક્કસ અભિપ્રાય દર્શાવવા માટેના શબ્દો વાપરવાનું પણ મેં બંધ કર્યું હતું, અને તેને બદલે “મને લાગે છે,” “મને લાય છે,” “હું ધારું છું,” અથવા “હાલમાં મને એમ લાગે છે” વિ. શબ્દો વાપરવા માંડ્યા હતા. જે વાતને હું જૂલ જરી સમજતો હોઉં તેજ વાત કોઈ મહત્ત્વવાળી રજુ કરે તો તેની વાત જૂઠી પાડવાની યા તેની વાતમાં રહેલી મૂર્ખતા બતાવવાની હું કોશિષ કરતો નહિ. પણ તેને જવાબ વાળતા હું એમ કહેતો કે અમુક સંજોગોમાં તેનું મત ખરું ગણાશે પણ હાલના સંજોગોમાં મને તેમાં કેટલોક તફાવત જણાય છે વિ. માંડ વર્તન બદલવાથી મને તરતજ લાલ થવા માંડ્યો: મારી બીજાઓ સાથેની વાતચીત આનંદ ઉપજાવનારી બની: મારા વિચારો હું મધ્યમ પ્રકારે રજુ કરતો તેથી તેનો જલદીથી સ્વીકાર થવા લાગ્યો અને મારી સામેની વિરુદ્ધતા ઓછી થઈ. ન્યારે મારી જૂલ થતી સારે મને ઓછો ડંખ થતો અને ન્યારે હું ખરો હોઉં સારે બીજાઓને તેઓની જૂલ તથા દેવાને સમજાવવામાં મને વધારે મુશ્કેલી પડતી નહિ.

“ શરૂઆતમાં જીવપર જોરાવરી કરીને આ રીત શીખતાં મને વસતું લાગ્યું પણ આખરે તે એટલી બધી સહેલી અને સ્વભાવિક બની ગઈ કે છેલ્લા ૫૦ વરસમાં કોઈએ મારે મ્હોડે કોઈ જાદી વાક્ય (dogmatic expression) સાંભળ્યું નથી. હું ધારું છું કે મારા પ્રમાણિક ચારિત્ર્ય અને આ આદતને લીધે જ્યારે હું કોઈ નવી સંસ્થા સ્થાપવા या જૂનીમાં સુધારા વધારા કરવાની સુચના કરું છું ત્યારે શહેરીઓમાં મારું વજન પડે છે અને જે જાહેર મંડલોનો હું સભાસદ થાઉં છું ત્યાં મારું મત વજનદાર ગણાય છે. જો કે હું સારો વક્તા નથી, છટાદાર જાણદારજી મને આવડતી નથી, શબ્દોની પસંદગી કરતાં મને મુશ્કેલી જડે છે, મારી ભાષા જવલ્લેજ શુદ્ધ હોય છે; છતાં હું મારા વિચારો સામાન્ય રીતે મંજૂર કરાવી જાઉં છું.”

બેન ફ્રેંકલીનની રીતભાત વેપાર-ધંધામાં કેવું પરિણામ આપે તેના બે દાખલા અત્રે ટાંકીશું.

એફ. જે. મેહોની, ૧૧૪ લીબર્ટી સ્ટ્રીટ, ન્યુયોર્ક તેલના વેપારનો ખાસ સરંજામ વેચે છે. લોંગ આઇલેન્ડના એક મોટા વેપારીનો ઓર્ડર તેણે મેળવ્યો હતો. માલનો નમુનો રજુ કરવામાં આવ્યો હતો અને તે મંજૂર થવાથી ઓર્ડર મુજબનો માલ બનાવવામાં આવતો હતો. ત્યાર પછી એક કમનસીબ બનાવ બન્યો. ખરીદદારે પોતાના મિત્રો સાથે આ બાબે ચર્ચા કરી. તેઓએ તેને ચેતવણી આપી કે તે ગંભીર ભૂલ કરી રહ્યો છે. નમુનામાં આ ભૂલ છે ને પેલી ભૂલ છે. આ સોદામાં તે માર્યો જવાનો. આવી આવી વાતથી પેલો વેપારી ગભરાયો—ખીજવાયો—તેણે મી. મેહોનીને બોલાવીને તેનો માલ લેવાની સાફ ના પાડી.

મી. મેહોની આ કીસ્સો રજુ કરતાં કહે છે કે, “ મેં બધી તપસીલ તપાસી જોઈ અને મારી ખાત્રી થઈ કે અમારી કંઈજ ભૂલ ન હતી. હું સમજી ગયો કે મારો ધરાક અને તેના મિત્રો સમજણુ વગરની વાત કરતા હતા. પણ એ વાત તેઓને મ્હોડે સંભળાવવામાં લાયક હતો તે હું જાણતો હતો. હું તેને મળવા લોંગ આઇલેન્ડ ગયો. તેની ઓફીસમાં જતાંજ મને જોઈને તે લાલપીળો થઈ ગુસ્સાથી ચઢાતઢા

બોલવા લાગ્યો—તેણે મને અને મારા માલ વખોડી કાઢી છેવટે કહ્યું :
'હવે તમે શું કરવા માગો છો ?'

“તમે જે કહો તે.’ મેં તેને શાંતિથી કહ્યું : ‘તમે માલના પૈસા ચુકવવાના છો, એટલે તમને જેવો નોંધ્યો તેવો માલ બનાવી આપવાની અમારી ફરજ છે. તમે એમ ધારતા હો કે અમારા નમુનામાં કંઈ ભૂલ છે તો તમે તમારો નમુનો આપો અને જો કે અમે તમારો માલ બનાવવા પાછળ ૨,૦૦૦ ડોલર ખર્ચ્યા છે છતાં એ ખોટા અમે ભોગવી લઈશું. અમે તમને રાજી કરવા ખાતર આ ખોટા ખર્ચવા તૈયાર છીએ. પણ તમે તમારા નમુના મુજબ માલ બનાવડાવશો તો તેની જવાબદારી તમારે માથે રહેશે. પણ જો અમારી યોજના મુજબ કામ કરવા દેશો તો બધી જવાબદારી અમારી રહેશે.’

“આટલી વારમાં તે ઠંડો પડી ગયો હતો. અંતે તેણે કહ્યું :
'વારૂ, માલ બનાવી લાવો; પણ જો તમારી ભૂલ હશે તો તમે જાણો.’

“અમારી ભૂલ હતીજ નહિ અને આ મોસમમાં આ માણસે અમને આવા બે કામ સોંપ્યા છે.

“જ્યારે આ માણસે માફ અપમાન કરી, મને મુઝો બતાવી, મને મારા ધંધાની આવડત નથી એમ કહ્યું ત્યારે મારા મગજ પર કાણુ રાખી ચૂપ રહેતાં મને કંઈનું કંઈ થઈ ગયું હતું. તેમાં ભારી આત્મસંયમની જરૂર હતી. પણ તે લાભકારી છે. જો તેની ભૂલ થાય છે એમ કહીને મેં દલીલ કરવા માંડી હોત તો વાત બધી જાત—મામલો કોર્ટ જાત—અમારી વચ્ચે કડવાશ થાત અને પૈસા ગુમાવવા સાથે અમે કિમતી ધરાક ગુમાવત. કોઈ માણસને ખોટો કહેવામાં કંઈ લાભ નથી એવી મારી ખાત્રી થઈ છે.”

એક બીજો દાખલો લઈએ. યાદ રાખજો કે હજારો માણસોના અનુભવોમાંથી આ દાખલા નમુના તરિક ટાંકવામાં આવ્યા છે. આર. વી. કોલી ન્યુયોર્કની ગાર્ડનર ડબ્લ્યુ. ટેલર લંબર કંપનીનો સેલ્સમેન છે. કોલીએ એકરાર કર્યો છે કે જમાનાના ખાધેલા લંબર ઇન્સપેક્ટરો ખોટા છે એમ કહેવાની તેને ટેવ હતી અને ઘણી વાર તે દલીલ કરવામાં

જીસો હતો. પણ તેથી કંઈ લાભ થયો ન હતો. મી. કોલી કહે છે કે “આ લંબર ઇન્સપેક્ટરો એક બોલ અમ્પાયરોની પેઠે એકવાર એક નિર્ણય બાંધ્યા પછી તે કદિ ફેરવતા નથી.”

મી. કોલીને માલુમ પશ્ચું કે દલીલબાજીમાંની તેની જીતથી તેની કંપનીને હજારો ડોલરની ખોટ જતી હતી. આથી મારા અભ્યાસ વર્ગમાં આવ્યા પછી તેણે પોતાની રીત બદલી દલીલબાજી બંધ કરવાનો ઠરાવ કર્યો. પરિણામ શું આવ્યું ? તે તેનાજ શબ્દોમાં સાંભળો :

“એક સવારે મારી ઓફીસના ટેલીફોનની ઘંટી વાગી. બીજા નાકા પરથી મને એક ગુસ્સાબાજ માણસે તીક્ષ્ણ આવાજે જણાવ્યું કે અમે તેના કારખાનામાં રવાના કરેલી લંબરની કારમાંનો માલ ખીલકુલ સંતોષકારક ન હતો. તેની પેઢીએ માલ ખાલી કરવાનું અટકાવી દીધું હતું અને અમને તેના યાર્ડમાંથી તરત માલ ઉપાડી જવાની અરજ કરવામાં આવી. લગભગ પોણા માલ ખાલી કર્યા પછી તેઓના લંબર ઇન્સપેક્ટરે રિપોર્ટ કર્યો હતો કે લંબર ઠરાવેલા ધોરણ કરતાં ૫૫ ટકા હલકું હતું. આવા સંજોગોમાં તેઓ માલ લેવાની ના પાડતા હતા.

“હું તરત તેના કારખાના તરફ ઉપજ્યો અને આ મામલાને કેવી રીતે પુગી વળવું તેના વિચાર કરવા લાગ્યો. સામાન્ય રીતે આવા સંજોગોમાં મેં ‘ગ્રેડીંગ રૂલ્સ’ ટાંકીને લંબર ઇન્સપેક્ટર તરફના મારા અનુભવ અને જ્ઞાનને આધારે મેં સામી કંપનીના ઇન્સપેક્ટરની એવી ખાત્રી કરી આપવાની કોશિષ કરી હોત કે લંબર નક્કી કરેલી ગ્રેડનુંજ છે અને તે તપાસના કાનુનોનો ઉંઘો અર્થ કરે છે. પણ તેમ કરવાને બદલે મેં આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતો અજમાવવાનો ઠરાવ કર્યો.

“હું કારખાનામાં જઈ પહોંચ્યો ત્યારે ખરીદી કરનાર એજન્ટ અને લંબર ઇન્સપેક્ટર મીનજે બરબેલાક થઈ મારી સાથે બોલાચાલી કરવાને તૈયાર થઈ ઉભા હતા. અમે ખાલી કરવામાં આવતા ગાડા પાસે ગયા અને મેં માલ ખાલી કરવાનું ચાલુ રાખવાની વિનંતી કરી કે જેથી પરિસ્થિતિ ફેવી છે તે હું સમજી શકું. મેં ઇન્સપેક્ટરને તેની રીત પ્રમાણે માલની તપાસ કરીને જે ટુકડા વાંધા ભર્યા જણાય તેનો અલગ ભેલો કરવાની અરજ કરી.

તેની તપાસ થોડો વખત જોયા પછી મને માલુમ પડ્યું કે તે અત્યંત સખતાઈથી માલની પસંદગી કરતો હતો અને કાનુનોનો ઉંઘો અર્થ કરતો હતો. આ લંબર વ્હાઈટ પાઈન હતું અને ઇન્સપેક્ટર સખત લાકડાની કસોટી કરતા શીખ્યો હતો પણ વ્હાઈટ પાઈનની તપાસ કરવાનો તેને અનુભવ ન હતો. મને વ્હાઈટ પાઈનનો ખાસ અનુભવ હતો. છતાં તે જે ધોરણથી કામ લેતો હતો તેમાં મેં ભૂલ કાઢી ? નહિ. હું તેનું કામ તપાસતો ઉભો રહ્યો અને ધીમેધીમે અમુક ટુકડા તેણે શા માટે નામંજુર કર્યા હતા તે પૂછ્યું. ઇન્સપેક્ટરની ભૂલ થતી હતી એવો મેં તેને જરા પણ ભાસ થવા દીધો નહિ. ભવિષ્યમાં તેઓને જેવો જોઈએ તેવાજ માલ અમે પૂરો પાડી શકીએ તે માટે અમુક માલ નામંજુર કરવાના કારણો હું પૂછું છું એ મુદ્દા પર મેં ખાસ બાર મૂક્યો.

તે પોતાને અસંતોષકારક માલુમ પડે એવો માલ નામંજુર કરવામાં તદ્દન વાળખી છે એ મુદ્દા પર ચાલુ બાર મૂકીને મેં મિત્રાચારી ભર્યા અવાજે અને સહકારી ભાવનાથી તેને સવાલો પૂછ્યા. તેને મેં મોટાઈ આપી અને અમારી વચ્ચેની કડવાશ ઉડી ગઈ. મેં વાતમાંને વાતમાં તેને ખોટું ન લાગે એવી રીતે જણાવી દીધું કે તેણે નામંજુર કરેલા કેટલાક ટુકડા ધોરણસરનાજ હતા અને તેઓને જોઈતો માલ ઉંચા ધોરણનો અને મોંઘો હતો. આ મુદ્દા પર હું તકરાર કરવા માંગુ છું એવી છાપ તેના પર નહિ પડે તેની મેં કાળજી રાખી હતી.

ધીમે ધીમે તેની આખી વલણ બદલાઈ ગઈ. આખરે તેણે મારી સમક્ષ કપૂલ કર્યું કે તેને વ્હાઈટ પાઈનનો અનુભવ ન હતો અને ગાડામાંથી દરેક ટુકડો બહાર આવતાની સાથે તે મને પૂછપરછ કરવા લાગ્યો. દરેક ટુકડો ક્યા કારણસર નક્કી કરેલા ધોરણમાં મૂકવા લાયક હતો તેના ખુલાસો કરી હું તેને ફરીથી આગ્રહ સાથે કહેતો કે જો તેને સંતોષ થતો ન હોય તો તેણે આ ટુકડો નામંજુર કરવો. પછી તો એક એક ટુકડો નામંજુર કરતાં તે કંઈ ગુન્હો કરતો હોય તેમ ખસીઆણો પડવા લાગ્યો. અને આખરે તેઓને જોઈતો ગ્રેડનો માલ નહિ ખરીદવામાં તેઓનીજ ભૂલ થઈ હતી એ ખીના તે સમજી શક્યો.

આખરે મારા જવા પછી તેણે બધો માલ ફરીથી તપાસી જોયો, બધો માલ તેણે મંજૂર રાખ્યો અને અમને પૂરતા માલના નાણાંનો ચેક મળી ગયો.

ફક્ત આ એકજ દાખલામાં જરાક ચાલાકી (trick) વાપરી સામા માણસની ભૂલ નહિ કાઢવાની પદ્ધતિથી મારી કંપનીને ૧૫૦ ડોલરનો નફો થયો હતો અને અમારા ધરાકની અમૂલ્ય શુભેચ્છા જળવાઈ રહી હતી તે જૂદી.

આ વાત કંઈ નવી નથી. ૧૯ સદી પહેલાં જસસે કહ્યું હતું: “તારા દુશ્મન સાથે જલદી સંમત થા.” (Agree with thine adversary quickly).

બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો તમારા ધરાક, તમારા ધણી યા તમારા દુશ્મન સાથે દલીલમાં ના ઉતરતા. તે ખોટો છે એમ તેને કહેતા ના. તેને ઉશ્કેરતા ના. પણ જરાક મુત્સદીગીરી વાપરજો.

ઈ. સ. પૂ. ૨૨૦૦ વર્ષની વાત પર મીસરના રાજા અખતોઈએ પોતાના ખેટાને પાછલા પહોરે થરાબ પીને કહ્યું હતું: “મુત્સદી બનજો. તેમ કરવાથી તારો હેતુ બર લાવવામાં મદદ મળશે.”

એટલે જો તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવા માગતા હો તો બીજો નિયમ આ છે:

સામા માણસના અભિપ્રાયને માન આપજો. કોઈ પણ માણસને તે ખોટો છે એમ કદિ ના કહેતા.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૩ જી.

ભૂલનો એકરાર.

હું બ્રૂકલિન ન્યુયોર્ક (Greater New York) શહેરના ભૌગોલિક કેન્દ્ર (geographical centre) માં વસું છું છતાં મારા મકાનથી ફક્ત એક મીનીટના રસ્તા પર કુદરતી જંગલ આવેલું છે કે જ્યાં વસંત રૂતુમાં જાત જાતની વનસ્પતિ ખીલી રહે છે: જ્યાં પક્ષીઓ કિલકિલાટ કરે છે અને ખીસકોલીઓ અહિંથી તહિં દોડતી ફરે છે. આ કુદરતી જંગલ પર આધુનિક જમાનાની અસર થઈ નથી. તેને લોકો ફોરેસ્ટ પાર્ક કહે છે અને આ જંગલ કોલંબસે અમેરિકાની શોધ કરી ત્યારે જેવું હતું તેવુંજ આજે પણ હસ્તી ધરાવે છે. મારા માનીતા બોસ્ટન બુલડોગ રેક્ષને સાથે લઈ આ જંગલમાં હું વારંવાર ફરવા જાઉં છું. રેક્ષ નત્ર અને રાંકે સ્વભાવનો નાનો શીકારી કૂતરો છે અને જંગલમાં ભાગ્યેજ કોઈ ધનસાન મળવાનો સંભવ હોવાથી હું તેને ‘મઝલ’ (muzzle) યા ‘લીશ’ (leash) વિનાજ લઈ જાઉં છું.

એક દિવસ પાર્કમાં અમને ઘોડેસ્વાર સિપાઇનો ભેટો થઈ ગયો કે જેના હાથ પોતાની સત્તા બતાવવા માટે સળવળી રહ્યા હતા.

“આ કૂતરાને મઝલ વિના પાર્કમાં ફરવા લાવીને તમે શું કહેવા માગો છો?” તેણે મને ઉધડો લેવા માંડ્યો: “તમને ખબર નથી કે એ કાયદાથી ખિલાફ છે?”

“હા. હું તે જાણું છું પણ રેક્ષ કોઈને હાની કરે એમ હું ધારતો નથી.” મેં નમ્રતાથી જવાબ વાળ્યો.

“તમે ધારતા નથી ? તમે શું ધારો છો ને શું નથી ધારતા તેની કાયદાને પરવા નથી. તમારો કૂતરો કોઈ ખીસકોલીને મારી નાખે યા કોઈ બાળકને કરડી એસે તે બનવાબેગ છે. આ વખતે તો હું તમને જવા દઉં છું પણ જો ફરીથી હું કૂતરાને “મઝલ” વિના જોઈશ તો તમારે ન્યાયાધિશને જવાબ આપવો પડશે.”

મેં નમ્રતાથી કાયદાને તાબે થવાનું વચન આપ્યું.

અને ખરેખર મેં થોડાક દિવસ કાયદાને માન આપ્યું પણ રેક્ષને મઝલ ગમ્યો નહિ અને મને પણ તેનું મ્હો બાંધવાનું ગમ્યું નહિ, એટલે અમે એક ચાન્સ લેવાનો ઠરાવ કર્યો. થોડાક દિવસ તો બધું હેમખેમ ચાલ્યું પણ પછી મુશ્કેલી આવી ઉભી. હું અને રેક્ષ એક સાંજે ટેકરી પર દોડવાની શરત રમતા હતા એવામાં મારી નિરાશા વચ્ચે મેં કાયદાના પ્રતિનિધિને ઘોડા પર આવતો જોયો. રેક્ષ તેની સામેજ હતો અને તે પોલીસ ઓફીસરની પાસે જઈ ઉભો.

હું આબાદ સપડાઈ ગયો. કાયદાનો ભંગ કરતાં હું પકડાયો હતો. એટલે મેં પોલીસમેનને બોલવાજ દીધો નહિ. તે મને ઉધડો લેવા માંડે તે પહેલાં મેંજ તેને કહ્યું: “ઓફીસર, તમે મને આબાદ પકડી પાડ્યો છો. હું ગુનેહગાર છું. મારી પાસે કંઈ બહાનું નથી. ગયે અઠવાડીએ તમે મને ચેતવણી આપી હતી કે જો હું ફરીથી કૂતરાને મઝલ વિના લાવીશ તો તમે મને દંડ કરાવશો.”

“વેલ, આવા કૂતરાને કોઈ આસપાસ નહિ હોય ત્યારે ફરવા લાવવાની લાલચ થાય તે હું સમજું છું.” પોલીસમેનનો અવાજ જરા નરમ થયો.

“ખરેખર મને એવી લાલચ થઈ, પણ તે કાયદાની વિરુદ્ધ છે.”

“હશે. પણ આવો નાનો કૂતરો કોઈને હાનિ કરવાનો નથી.”

“નહિ. પણ કદાચ તે ખીસકોલીને મારી નાખે.”

“મને લાગે છે કે તમે નાની વાતને મોટું રૂપ આપો છો. જુઓ, હું કહું તેમ કરજો. તમે કૂતરાને ટેકરી પર એવી જગ્યાએ ફેરવજો કે જ્યાં મારી નજર નહિ પડે એટલે પત્યું.”

આ પોલીસમેન ઇનસાન હોવાથી તેને મોટાઈ જોઈતી હતી એટલે જ્યારે મેં મારો ગુન્હો કબુલી મારી જાતને ધિક્કારવા માંડી ત્યારે તેની પાસે તેના સ્વમાનને સંતોષવા માટે મારા તરફ દયા બતાવવાનો ઉદાર માર્ગજ બાકી રહ્યો હતો.

પણ ધારો કે મેં મારો બચાવ કરવા માંડ્યો હોત તો ? તમે કદિ કોઈ સીપાઈદાદા સાથે દલીલ કરવામાં ફાવ્યા છો ?

તેની સાથે વાગ્યુદ્ધ કરવાને બદલે મેં કબૂલ કર્યું કે તે તદ્દન ખરો હતો અને હું સંપૂર્ણ દોષિત હતો. મેં મારી બૂલ તરત ખુલ્લા દીલથી કબૂલી લીધી. પરિણામે મેં તેનો પક્ષ લીધો, તેણે મારો પક્ષ લીધો અને વાત પતી ગઈ. એક અઠવાડીયા પહેલાં આજ સીપાઈએ મને કોર્ટમાં ધસડવાની ધમકી આપી હતી. પણ આ વખતે તેણે જેવી ઉદારતા બતાવી તેના કરતાં વધારે ઉદારતા લોર્ડ ચેસ્ટરફીલ્ડ પણ બાંચેજ બતાવી શકતે.

કોઈ પણ રીતે તમને ઠપકા મળવાનો છે એમ તમે જાણતા હો તો ખીજો માણસ તમને દોષ દે તેના કરતાં તમે પોતેજ તમારો વાંક કબૂલ કરો તે બહેતર નથી ? પારકાને મ્હોડે આપણી કમ્પ્લેક્સ સાંભળવાને બદલે આપણે જાતેજ આપણી વર્તણૂક વખોડી કાઢીએ તે વધારે સાફ કેની ?

સામે માણસ તમારે માટે જે કંઈ ખરાબ વાત કહી શકે એમ હોય તે તમેજ કહી નાખો અને તે પણ તે બોલવા માંડે તે પહેલાં તમે જાતેજ કહી નાખો એટલે આપોઆપ તેના દીલમાંનું ઝેર નીકળી જશે અને પેલા પોલીસમેને મારી તથા રેક્ષ સાથે જેવી ઉદારતા બતાવી હતી તેમ તમારો વિરોધી પણ મોટે ભાગે ઉદાર અને ક્ષમાશીલ વલણ અબલ્યાર કરી તમારી બૂલ માફ કરશે.

ધંધાદારી આર્ટિસ્ટ ફરડીનાન્ડ ઈ. વોરન એક ખણખોદીઆ ધરાકની શુભેચ્છા મેળવવા માટે આવીજ રાજનીતિનો અભેદ કરતો હતો.

“જાહેર ખખર અથવા પ્રકાશન માટેના ચિત્રો (drawing) માં ધણી ચોકસાઈ અને સાવધતા રાખવાની જરૂર છે.” મી. વોરન પોતાની કહાણી રજુ કરતાં કહે છે: “કેટલાક આર્ટ એડીટરોને પોતાનું કામ ધણું જલદી જોઈએ છે અને આવી વખતે નજીવી ભૂલ થવાનો સંભવ છે. એક આર્ટ ડીરેક્ટરને નજીવી ખોડખાંપણ કાઢી મોજ મેળવવાની ટેવ હતી. ધણીવાર ધિક્કારની લાગણી સાથે હું તેની ઓરીસ છોડી આવ્યો હતો. તેના ટીકાથી મને ગુસ્સો ઉપજતો ન હતો પણ તેની ખણખોદીઆ રીતભાત ધિક્કાર ઉપજાવનારી હતી. થોડા વખત પર આ માણસને મેં એક તાકીદનું કામ કરી આપ્યું હતું અને તેણે મને તરતજ ફેન કરીને મળવા બોલાવ્યો હતો. તેણે કહ્યું કે મારા કામમાં કંઈ ભૂલ હતી. હું તેને મળવા ગયો ત્યારે મારી ધારણા મુજબ તે ખીજવાઈ રહેલો હતો. મારી ભૂલ કાઢીને તે મજા મેળવવાને આતુર થઈ ગયો હતો. મેં અમુક અમુક કામ શા માટે કર્યું હતું તેનો તેણે ગુસ્સાથી ખુલાસો માગ્યો. મારી ભૂલ કમુલ કરવાની તક મને મળી ગઈ. એટલે મેં કહ્યું: “મી..... તમે કહો છો તે ખરું હોય તો મારી ભૂલ થઈ છે અને એ ભૂલ માટે મારી પાસે કંઈજ બહાનું નથી. હું તમારું કામ ધણા દિવસથી કરતો હોવાથી તમને શું જોઈએ છે તે મારે જાણવું જોઈતું હતું. ખરેખર, મારી ભૂલ માટે હું શરમીદા છું.”

“તરતજ તેણે મારો બચાવ કરવા માંજો: ‘હા, તમે ખરું કહો છો પણ આ ભૂલ કંઈ ગંભીર નથી. ફક્ત.....’

“હું તેની વાતમાં વચ્ચે બોલ્યો: ‘કાંઈ પણ ભૂલ તુકસાનકારક અને ચીદ ઉપજાવનારી હોય છે.’

“તેણે વચમાં બોલવાની કોશિષ કરી પણ મેં તેને બોલવા દીધો નહિ. મને સોનેરી તક મળી હતી. જીવનમાં પહેલીવાર મારા અંગત દોષ કાઢવાનો મને પ્રસંગ મળ્યો હતો અને તેથી મારી ખુશાલીનો પાર ન હતો.

“મારે વધારે કાળજી રાખવી જોઈતી હતી. તમે મને ખૂબ કામ આપો છો એટલે તમને સંતોષ આપવાની મારી ફરજ હતી. આ ડ્રોઈંગ હું નવેસરથી પાડી આપીશ.”

“‘નહિ. નહિ’ તે બોલ્યો: ‘હું તમને એટલી બધી તકલીફ આપવા માગતો નથી.’ તેણે મારા કામની તારીફ કરી—તેમાં જરા નજીવા ફેરફારનીજ જરૂર પડતી અને ખાતરી આપી કે તેની પેઢીને કંઈ નુકસાન થયું નથી અને આવી નજીવી બૂલ માટે ચિંતા કરવાની જરૂર નથી.

“મારા દોષ કાઢવાની મારી આતુરતાથી તેનો બધો લડાયક જીસ્સો મરી ગયો. તે મને પોતાની સાથે લંચ લેવા લઈ ગયો અને અમે જૂદા પડ્યા ત્યારે તેણે મને બીજું કામ આપ્યું.”

કોઈ પણ મૂર્ખ માણસ પોતાની બૂલોનો બચાવ કરી શકે છે અને ઘણા એવફૂરે તેમ કરે છે: પણ પોતાની બૂલનો એકરાર કરવાનો ઉમદા અને ઉમરાવી આનંદ મેળવવા માટે ગાડરીઆ ટોળાથી ધણે ઉંચે જવાની જરૂર પડે છે. દાખલા તરિકે રોબર્ટ ઈ. લી વિષે ઇતિહાસે એક ઉમદા બનાવની નોંધ લીધી છે અને તે એ છે કે ગેટીસબર્ગમાં પીકેટના હલ્લાની નિષ્ફળતા માટે રોબર્ટ લીએ બીજા કોઈને નહિ પણ પોતાની જાતનેજ દોષિત ગણી હતી.

પશ્ચિમની દુનિયામાં થએલી લડાઈઓમાં પીકેટનો હલ્લો ધણોજ ચુનંદો અને જોવાજોગ હતો. પીકેટ પોતે પણ ધણો આકર્ષક હતો. તેના લાંબા વાળના ગુંચળા તેના ખભાપર લટકતા હતા અને ઈટાલીઅન રણક્ષેત્રમાં તેપોલીઅને કર્યું હતું તેમ લડાઈના મેદાનમાંથી તેણે દરરોજ જીસ્સાભર્યા પ્રેમપત્રો લખ્યા હતા. જીલ્લાઈ મહિનાની કશ્ચાજનક પાછલા પહેરે તે વાંકી ટોપી પહેરી, ઘોડેસ્વાર થઈને તે દમામથી યુનીઅનની લાઈન તરફ કુચ કરી ગયો ત્યારે તેના વફાદાર લશ્કરે તેને ખુશાલીથી વધાવી લીધો હતો. ખુશાલીના પોકાર કરતા અને સૂર્યના પ્રકાશમાં પોતાની બેયોનેટો ચમકાવતા તેઓ તેની પાછળ ગયા હતા. એ એક અપૂર્વ બહાદુરીભર્યો પ્રસંગ હતો. ભવ્ય અને શૌર્યપૂર્ણ !

યુનીઅન લાઈન્સમાં તે નજરે પડતાં બધાના મ્હોમાંથી પ્રશંસાના શબ્દો નીકળી પડ્યા હતા.

પીકેટનું લશ્કર અનાજના ખેતરોમાંથી ધીમા પલ્લ મચ્છમ કદમે આગળ વધતું હતું. સામેથી દુશ્મનના તોપખાનાના ગોળા કાળો કેર વર્તાવતા હતા છતાં તેઓ મરણીઆ થઈ આગળ વધતાજ રહ્યા.

અચાનક સીમેટરી રીજ પરની ટેકરી પાછળ સંતાયલું યુનીઅનનું લશ્કર પાછળથી પીકેટના લશ્કર પર તુટી પડ્યું અને તેણે પીકેટના લાચાર લશ્કર પર ગોળીઓનો વરસાદ વરસાવ્યો. આ જગ્યા એક બળતા જ્વાળામુખી જેવી—એક કસાઈખાના જેવી બની ગઈ. થોડી વારમાં એક સિવાય પીકેટના બધા સેનાપતિઓ અને તેના ૫૦૦૦ ના લશ્કરમાંથી જે સૈનિકો મોતને હવાલે થયા.

બાકી રહેલા લશ્કરને મોતની ખીણમાં ફેંકતાં આર્મીરિટેડ પોતાની તલવારની ધાર પર પોતાની ટોપી ફરકાવી બરાડ મારી :

“મારો, કાપો.”

ભયંકર કતલ ચાલી. તેઓએ દુશ્મનોના માથા ઉડાવી દીધા—તેઓની ખોપરીઓ છુંદી નાખી અને સીમેટરી રીજ પર દક્ષીણનો વિજય વાવટો ફરકાવ્યો.

એ વાવટો ફક્ત એકજ પળ ફરક્યો. પણ એ પળ કોનશીડરસીના ઇતિહાસમાં અમર રહી ગઈ છે.

પીકેટનો હલ્લો બહાદુરીભર્યો હતો પણ તે છેલ્લો ન હતો. લી નિષ્ફળ ગયો હતો. તે ઉત્તરના લશ્કરને ભેદી શક્યો ન હતો અને તે આ વાત જાણતો હતો.

દક્ષિણની અજલ આવી પુગી.

લીને એટલો બધો શોક અને આઘાત થયો કે તેણે રાજનામું આપીને કોનશીડરસીના પ્રેસીડન્ટ જેફરસન ડેવીસને કોઈ “યુવાન અને વધારે શક્તિવાન” માણસને સેનાપતિ નીમવાની અરજ કરી. જે

લીએ પીકિટના હલ્લાની આફતકારક નિષ્ફળતા માટે કોઈ બીજા પર દોષ ઢાળવાનું ચાલું હોત તો તેની પાસે અનેક બહાના હતા. તેના લશ્કરના કેટલાક સેનાપતિઓએ દગો દીધો હતો—ધોડેસ્વાર પલટણ પાયદળ લશ્કરને મદદ કરવા વખતસર આવી પુગી ન હતી—અમુક ગણત્રી બૂલભરી નીવડી હતી અને તમુક આમ થયું હતું એવા બહાના તે સહેલાઈથી બતાવી શકત.

પણ લીનું ઉદાર જીગર બીજાઓનો દોષ કાઢી શક્યું નહિ. પીકિટનું હારેલું અને લોહીલુહાણ થયેલું લશ્કર મહા મુસીબતે ક્રાન્સીડરેટની લાઈનમાં આવી પહોંચ્યું સારે રોબર્ટ ઇ. લી એકલો તેનો સત્કાર કરવા સામે ગયો અને એક મહાન જીગરને શોભા આપે એવી રીતે તેણે એકરાર કર્યો : “આ બધું મારા વાંકનું પરિણામ છે. હું એકલોજ આ હાર માટે જવાબદાર છું.”

જગતના ઇતિહાસમાં આવી હિમ્મત અને ચારિત્ર્ય બતાવનાર ધણા ઓછા સેનાપતિ નોંધાયા છે.

એલબર્ટ હુબાર્ડ આખી પ્રજાને ઉશ્કેરી મૂકનાર એક મૌલિક (original) લેખક હતો અને તેના તલવારની ધાર જેવા કાતિલ શબ્દોએ ઘણી વાર તિક્ષણ ગુસ્સાની લાગણી ઉત્પન્ન કરી હતી. પણ હુબાર્ડે લોકો સાથે કામ લેવાની પોતાની અસાધારણ શક્તિથી ઘણીવાર દુશ્મનોને દોસ્તોમાં ફેરવી નાખ્યા હતા. •

દાખલા તરિકે કોઈ ગુસ્સાળાજ વાંચનાર તેનાપર પત્ર લખીને તેના અમુક વિચારોનો વિરોધ કરી તેની સખત ખબર લઈ નાખતો સારે એલબર્ટ હુબાર્ડ તેને નીચે મુજબ જવાબ વાળતો :

વિચાર કરતાં હું પોતે પણ મારા વિચારો સાથે સંપૂર્ણ સમંત થતો નથી. ગઈ કાલે મેં જે લખ્યું હતું તે બધું આજે મને ગમતું નથી. તમે એ વિષયમાં જે ધારો છો તે જાણીને મને આનંદ થયો છે. બીજાવાર તમે આ તરફ આવો તો મને મળવાની મહેરબાની કરજો અને

આપણે એ સવાલનો હંમેશને માટે નિર્ણય કરીશું.
દરમીયાન સલામ.

તમારો વિશ્વાસુ.

જે માણસ તમારી સાથે આવી રીતે વર્તે તેને તમે શું કહેવાના હતા ?

ન્યારે આપણે ખરા હોધએ લારે લોકોને નમ્રતાથી અને ચાલાકીથી આપણા વિચારના બનાવવાની કોશિષ કરવી જોઈએ: પણ ન્યારે આપણે ખોટા હોધએ (આપણે જે પ્રમાણિકપણે કબુલીશું તો ઘણીવાર આપણે ખોટા હોધએ છીએ) તો આપણે તરત ખુલ્લા દીલથી આપણી ભૂલ કબૂલ કરવી જોઈએ. આ જાતના વર્તનનું ચમત્કારિક પરિણામ આવશે એટલુંજ નહિ, પણ તમે માનો યા ન માનો, પણ પોતાના કામનો બચાવ કરવા કરતાં પોતાની ભૂલ કબૂલ કરવામાં આપણને અજબ હર્ષ થશે.

આ પુરાણી કહેવત યાદ રાખજો: “લડવાથી તમે કદિ પૂરતું મેળવી શકશો નહિ. પણ શરણે થવાથી ધારવા કરતાં વધારે મેળવી શકશો.”

જે તમે બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવા માગતા હો તો ત્રીજો કાનુન યાદ રાખજો:

તમારી ભૂલનો તરતજ એકરાર કરજો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૪ થું.

લોકોના દીલ જીતવાનું જાદુ.

જ્યારે તમારો પીત્તો ઉકળી આવે છે ત્યારે તમે લોકોને બેચાર કડવા વેણ સંભળાવી દેા છો. તેમ કરવાથી તમારા દીલનો ઉભરો ખાલી કરવાનો તમને આનંદ મળે છે. પણ સામા માણસનું શું ? શું તેને તમારા જેવો અનંદ થશે ? તમારા ઝનુની અવાજ અને તમારી લડાયક વલણથી તે તમારા મત સાથે સંમત થશે ?

“જો તમે મારા તરફ મુક્કી ધુમાવતા આવશો તો હું તમને ખાત્રી આપું છું કે મને તમારા કરતાં બેવડા નેરથી મુક્કો ધુમાવતાં આવડશે. પણ જો તમે મારી પાસે આવીને એમ કહો કે ‘બેસો, આપણે સાથે મળીને મંત્રણા કરીએ: જો આપણામાં મતભેદ પડે તો મતભેદ પડવાના કારણો તપાસીએ, આપણી વચ્ચેના મતભેદના મુદ્દા વિષે વિચાર કરીએ’ તો આપણને તરત માલૂમ પડશે કે આપણી વચ્ચે ઝાઝું અંતર નથી, મતભેદના મુદ્દા ઘણા ઓછા છે અને ઘણી બાબતમાં આપણે એકમત છીએ. તથા જો આપણામાં ધીરજ, સાફદીલી અને એકમત થવાની ઇચ્છા હશે તો આપણે જરૂર એકમત થઈશું.” આ કિમતી સખુનો વુડરો વીલ્સને ઉચ્ચાર્યો હતો.

વુડરો વીલ્સનના સોનેરી સખુનોનું સત્ય જોન ડી. રોકફેલર જુનીઅર સૌથી વધારે સમજી શક્યો હતો. ૧૯૧૫ ના સાલમાં કેલોરેડોમાં રોકફેલર સૌથી ધિક્કારપાત્ર માણસ હતો. અમેરિકાના ઇતિહાસમાં કદિ નહોતી પડી એવી ભયંકર હડતાળ બખ્ખે વરસથી

રાજ્યના પાયા હલાવી રહી હતી. ખાણના ગુસ્સાખાજ લડાયક મજૂરો કોલોરેડો ફ્યુએલ એન્ડ આયર્ન કંપની પાસેથી વધારે પગાર માગતા હતા. અને એ કંપનીનો રોકફેલર સુકાની હતો. હડતાળીઆઓએ મીલકતો તારાજ કરી હતી: લશ્કરને બોલાવવાની ફરજ પડી હતી: હડતાળીઆઓપર ગોળીબાર થવાથી તેઓનું ખૂન રેડાયું હતું અને હડતાળીઆઓની લાશો ગોળીથી વીંધાઈ ગઈ હતી.

ધિક્કારથી ધગધગતા આવા વાતાવરણમાં રોકફેલર હડતાળીઆઓને પોતાના પક્ષમાં જીતવા માંગતો હતો અને તેમ કરવામાં તેણે ફતેહ મેળવી હતી. આ બીકટ કામ તે કેવી રીતે કરી શક્યો તેની કહાણી આ રહી. હડતાળીઆઓને પોતાના મિત્રો બનાવવા પાછળ દિવસો પસાર કર્યા પછી રોકફેલરે તેઓના પ્રતિનિધિઓ સમક્ષ ભાષણ કર્યું હતું. આ આખું ભાષણ નમુનેદાર છે. તેનું અજળ જોવું પરિણામ આવ્યું હતું. એ ભાષણથી રોકફેલરને જીવતો ને જીવતો ગણી જવા તૈયાર થયલા હડતાળીઆઓનો ધિક્કાર ઠંડો પડી ગયો હતો. એ ભાષણમાં તેણે એવી મિત્રાચારીની લાગણીથી વાસ્તવિક હકીકતો રજૂ કરી હતી કે જે માટે હડતાળીઆઓ ઝનુનપર આવ્યા હતા તે માગણી (વધારે પગાર) વિષે એક બોલ પણ બોલ્યા વિના તેઓ પાછા કામપર ચઢી ગયા હતા.

એ નોંધવાજોગ ભાષણના શરૂઆતના શબ્દો નીચે આપ્યા છે. તેના શબ્દે શબ્દમાં મિત્રતાની કેવી લાગણી ચમકારા મારી રહી છે તેની નોંધ લેજો.

યાદ રાખજો કે રોકફેલર જે માણસો સાથે વાત કરતો હતો તેઓ થોડા દિવસ પહેલાં તેને ફ્રાંસીએ લટકાવવા માગતા હતા અને છતાં જાણે તે કોઈ તખીબી મીશનરીઓ સમક્ષ ભાષણ કરતો હોય તેમ તેના મ્હોમાંથી ભવ્ય મિત્રાચારીભર્યા ઉદ્દગારો બહાર પડ્યા હતા. “તમારા મકાનોની મુલાકાત લઈ, તમારા બાળબચ્ચાંને મળી અહિં હાજર થતાં મને મગફરી ઉપજી છે: આપણે અજાણ્યા તરિકે નહિ પણ મિત્રો તરિકે મળીએ છીએ. પરસ્પરની મિત્રાચારીની ભાવના,

આપણા સામાન્ય લાભો અને તમારી મહેરબાનીથી હું અહિં હાજર થયો છું.” તેના ભાષણમાંના ઉપલા તેજસ્વી શબ્દો લલલલા દુરમને મિત્ર બનાવવાને શક્તિવાન છે.

“મારા જીવનનો આજે સોનેરી દિવસ છે.” રોકફેલરે ભાષણ શરૂ કરતાં કહ્યું: “આ મહાન કંપનીના કામદારોના પ્રતિનિધીઓ, તેના અધિકારીઓ અને સુપરિન્ટેન્ડેન્ટો એ બધાને આ પહેલીજ વાર એક સાથે મળવાની આજે મને ખુશનસીબી પ્રાપ્ત થઈ છે અને હું તમને ખાત્રી આપું છું કે અત્રે હાજર રહેવા માટે હું મગરૂર છું. આ મેળાવડો હું જીવીશ ત્યાંસુધી હું યાદ રાખીશ. જો આ સભા એક પખવાડીઆ પહેલા મળી હોત તો હું અહિં એક અજબપ્રયા તરિકે ઉભો હોત—હું થોડાક માણસોનેજ પીછાણી શક્યો હોત. છેલ્લા અઠવાડીઆમાં દક્ષીણની કોલસાની ખાણોની સઘળી છાવણીઓની મુલાકાત લેવાની મને તક મળવાથી, જેઓ ગેરહાજર હતા તેઓ સિવાયના લગભગ બધા મજૂરોના પ્રતિનિધીઓ સાથે અંગત વાતચીત કરવાનો મને લ્હાવો મળવાથી, તમારા રહેઠાણોમાં તમારામાંના ઘણા જણના બાળબચ્ચાંઓને મળવાનું સદ્ભાગ્ય મને મળવાથી આપણે અજબપ્રયા તરિકે નહિ પણ દોસ્તો તરિકે મળીએ છીએ અને પરસ્પર મિત્રાચારીની ભાવનાથી આપણા સામાન્ય લાભોની તમારી સાથે ચર્ચા કરતાં મને ખુશાલી ઉપજે છે.

“આ સભા કંપનીના અધિકારીઓ અને મજૂરોના પ્રતિનિધીઓના હોવાથી હું તમારી મહેરબાનીથી—તમારી સહયોગથી અહિં હાજર રહી શક્યો છું, કેમ કે મને કામદાર યા અધિકારી બેમાંથી એક પણ થવાનું સદ્ભાગ્ય મળ્યું નથી. છતાં મને લાગે છે કે મને તમારી સાથે ગાઢ સંબંધ છે કારણ કે હું કંપનીના ભાગીદારો અને ડીરેક્ટરોનો પ્રતિનિધિ છું.”

દુરમનેનો દોસ્ત બનાવવાનો આ અતિ સુંદર દાખલો નથી ?

ધારો કે રોકફેલરે જુદી વલણ ધારણ કરી હોત. ધારો કે તેણે કામદારો સાથે દલીલમાં ઉતરીને તેઓની દલીલોના ચૂરેચૂરા કરી

નાખનારી હકીકતો રજુ કરી હોત: તેણે કટાક્ષભર્યા અવાજે કામદારોને ખોટા પાડવાની કોશિષ કરી હોત: ધારો કે તર્કશાસ્ત્રના બધા નિયમોથી તેણે કામદારોનો કેસ ખોટો છે એમ પૂરવાર કરી આપ્યું હોત: તો શું થાત? કામદારો નમી જાત? નહિ. તેને બદલે તેઓ વધુ ગુસ્સે થાત—વધારે ધિક્કાર બરપા થાત અને હડતાળીઓ વધારે બળવાખોર બનત.

જો એક માણસનું જીવન તમારા તરફ અણબનાવ (discord) અને દ્રેષભાવથી ઝેરીકું બન્યું હોય તો તમે જગતના બધા તર્કશાસ્ત્રથી પણ તેને તમારા વિચારો સાથે સંમત બનાવી શકશો નહિ. ઇપ્કો આપનારા માઆપો, સત્તા બતાવનારા શેઠીઓ અને ધણીઓ તથા ધણીને દમદાટી આપનારી ધણીઆણીઓએ જાણવું જોઈએ કે લોકો પોતાનું મન બદલવા માગતા નથી. તેઓને બળાત્કારથી તમારા વિચારના બનાવી શકાશે નહિ. પણ જો તમે હંમેશાં નમ્ર અને મિત્રતાભર્યા રહેશો તો બનવાજોગ છે કે તેઓને તમે તમારા વિચાર તરફ દોરવી શકશો.

લગભગ એક સદી પહેલાં લીકને આવીજ મતલબના ઉદ્ધારો કાઢ્યા હતા:

એ એક જુની અને સાચી કહેવત છે કે “વનો વેરીને વશ કરે” (A drop of honey catches more flies than a gallon of gall). એજ પ્રમાણે જો તમે કોઈને તમારા પક્ષમાં જીતવા માગતા હો તો સૌથી પહેલાં તેની ખાત્રી કરી આપો કે તમે તેના પ્રમાણિક મિત્ર છો. આજ મધનું ટીપું તેના જીવનને પકડી શકશે. તમે ગમે તે કહો પણ સામા માણસના જીવનને જીતવાનો આજ ઉત્તમ ઉપાય છે.

ઉદ્યોગપતિઓ હવે શીખતા જાય છે કે હડતાળીઓ તરફ મિત્રતા બતાવવામાંજ લાભ છે. દાખલા તરિકે વ્હાઈટ મોટર કંપનીના કારખાનાના અઢી હજાર માણસોએ વધારે પગાર અને યુનીયન શોપ માટે હડતાળ પાડી હતી ત્યારે કંપનીના પ્રમુખ રોબર્ટ એફ. બ્લેક

ગુસ્સાથી લાલપીળા થઇને હડતાળીઆઓને ધિક્કારી કાઢ્યા ન હતા તેમજ કમ્યુનીઝમના અભ્યાસાર વિષે વાયજી આપી ન હતી. તેણે હડતાળીઆઓની તારીફ કરી હતી. કલીવર્લેડના અખબારોમાં એક જાહેર ખબર છપાવીને મજુરોએ જેવી “શાંતિથી હડતાળ પાડી હતી” તે માટે તેણે તેઓને મુબારકબાદી આપી હતી. હડતાળ દરમિયાન બીજાઓને કામે જતા અટકાવવા માટે ચોક્કી કરતા મજુરોને નવરા બેઠેલા જોઇને તેણે બે ડઝન બેઝબોલ બેટ્સ અને ગ્લોવઝ ખરીદી તેઓને ખુલ્લી જગ્યામાં રમવા બોલાવ્યા. જેઓ બોલીંગ પસંદ કરતા હતા તેઓ માટે તેણે એક “બોલીંગ એલી” (Bowling alley) બાંહે રાખી.

પ્રેસીડેન્ટ બ્લોકે બતાવેલી આ મિત્રાચારીની લાગણીનું ધાર્યું પરિણામ આવ્યું. તેમાંથી મિત્રતા જન્મી અને હડતાળીઆઓ ઝાકુઓ હાથમાં લઈ કચરો ભરવાના ગાડામાં કારખાનાની આસપાસ પડેલાં દીવાસળી, કાગળો, સીગાર અને સીગરેટના ડુંદા વિ. કચરો ભેગો કરવા લાગ્યા. વિચાર કરો. વધારે પગાર માગી, યુનીઅનને મંજુર કરાવવા માટે લડતમાં ઉતરેલા હડતાળીઆઓ કારખાનાની આસપાસની જગ્યા સાફ-સુક રાખે એવો કદિ તમને ખ્યાલ પહોંચી શકશે? અમેરિકાના મજુરોની લડતના ઇતિહાસમાં આવો બનાવ બનવાની વાત કોઈએ કદિ સાંભળી ન હતી. એક અડવાડિયામાં એકબીજા સામે જરા પણ કડવાશ યા દ્વેષભાવ વિના આ હડતાળનો સમાવેશનીય અંત આવ્યો હતો.

ડેનીઅલ વેબસ્ટર શ્રીરેસ્તાઈ દેખાવનો અને જેહોવાની પેઠે વાત કરનાર અત્યંત ફતેહમંદ વક્તીલ હતો અને છતાં પોતાના અસીલનો બચાવ કરતી વખતે તે પોતાની સંગીન દલીલો ધણીજ નમ્રતા અને મિત્રાચારીભરી રીતે રજુ કરતો: “એનો વિચાર જ્યુરીએ કરવાનો છે;” “ગૃહસ્થો, કદાચ આ મુદ્દો તમને વિચારવા યોગ્ય જણાશે,” “મને વિશ્વાસ છે કે આ હકીકતો તમે ગૃહસ્થો, તમારા લક્ષની બહાર નહિ જવાદો.” “તમે માનવસ્વભાવના તમારા જ્ઞાનને લીધે આ હકીકતોનો અર્થ સહેલાઈથી સમજી શકશો.” વિગેરે. પોતાનું જ્ઞાન બતાવવાની

આતુરતા નહિ, સામા માણસ પર પોતાના વિચારો બલજબરીથી લાદવાની કોશિષ નહિ: પણ સામા માણસના જ્ઞાનને, સમજશક્તિને અને તેની માણસાર્થને નત્રતાથી અપીલ કરીને વેબસ્ટર કીર્તિવંત વકીલ બનવાને ફતેહમંદ થયો હતો.

બનવાબેગ છે કે કોઈ હડતાળની સમાધાની કરાવવા યા જ્યુરી સમક્ષ તમારા અસીલનો બચાવ કરવાની તમને તક ન મળે: પણ તમે તમારા ધરધણી પાસે તમારું ભાડું ધટાડવાને આતુર હો તે બનવાબેગ છે. એ કામમાં આ પદ્ધતિ કારગત લાગશે ખરી ?

એક એન્જનીઅર એ. એલ. સ્ત્રોબ પોતાનું ભાડું ધટાડવા માગતો હતો. તે જાણતો હતો કે તેનો ધરધણી સખત હેયાનો માણસ છે. મી. સ્ત્રોબ પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છે કે “ મેં તેને પત્ર લખી ખબર આપી કે મારું ભાડાખત પૂરું થતાં હું મારી જગ્યા ખાલી કરી જઈશ. ખરી વાત એ હતી કે હું ખાલી કરવા માગતો ન હતો. મારે ભાડું એાછું કરાવવું હતું પણ તેમ થવાની આશા ન હતી. બીજા ભાડુતોએ ભાડું ધટાડવાની માગણી કરી હતી અને તેમાં તેઓને નિષ્ફળતા મળી હતી. દરેક જણે મને કહ્યું હતું કે ધરધણી માને તેમ નથી. પણ મેં મનમાં વિચાર કર્યો કે “હું લોકો સાથે કેમ કામ લેવું તેનો અભ્યાસ કરું છું તો તે અજમાવીને પરિણામ તો જોઈ લઉં.”

“ મારો પત્ર મળતાં ધરધણી તેના સેક્રેટરી સાથે મને મળવા આવ્યો. હું તેઓને ચાર્લી શ્વેબની પેઠે હસતે મ્હોડે મળ્યો. હું આનંદી અને ઉત્સાહી બન્યો. મેં શરૂઆતમાં ભારી ભાડાની વાત કરી નહિ. પણ મને તેનું મકાન ખૂબ પસંદ હતું એમ કહીને વાતની શરૂઆત કરી. મેં ખરા જીગરની ઉદારતાથી તેના મકાનની પ્રશંસા કરી. તે જે રીતે તેના મકાનની વ્યવસ્થા કરતો હતો તે માટે તેને મુબારકબાદી આપી મેં જણાવ્યું કે બીજું એક વરસ હું તેના ઘરમાં રહેવાનું પસંદ કરું છું પણ અફસોસ ! મને ભાડું પરવડતું નથી.

“દુખીતી રીતે કોઈ બાકુતે તેની સાથે આવો વર્તોવ ક્યો નહોતો. તેને શું બોલવું તે સુઝ્યું નહિ.

“પછી તેણે મને પોતાની મુશ્કેલીઓ કહેવા માંડી. બાકુતો ધરધણીની કેવી કેવી કનડગત કરે છે, એક જણે તેના પર ચોદ કાગળો લખ્યા હતા જેમાંના કેટલાક તો સીધા અપમાનજનક હતા, બીજાએ જે માળ પરનો બાકુત ધોરતો બંધ નહિ થાય તો બાકાખતની શરત તોડીને ખાલી કરવાની ધમકી આપી હતી. “તમારા જેવા ભલા બાકુતો મને મળે તો કેવી રાહત થાય.” તેણે કહ્યું અને પછી મારા પૂછ્યા વિનાજ માફે બાકુ ઘટાડવાની વાત કરી. મારે તેથી પણ વધારે ઘટાડો જોઈતો હતો—મેં બાકાની રકમ કહી અને એક બોલ બોલ્યા વિના તેણે તે મંજૂર રાખી.

“જતાં જતાં ધરમાં કંઈ સમારકામ યા રંગરોગાન કરાવવું છે કે ? એમ તે પૂછતો ગયો.

“બીજાઓની પેઠે મેં બાકુ ઓછું કરાવવાની કાશિષ કરી હોત તો મારી ખાત્રી છે કે માફે કંઈ વળત નહિ. મિત્રતાભરી, દિલસોજ, અને પ્રશંસક વૃત્તિથી મેં જીત મેળવી હતી.”

એક બીજો દાખલો લઈએ. આ વખતે લોંગ આઈલેન્ડના ગાર્ડન સીટીના એક મોટે ખાંચરેના બાનુ મીસીસ ડોરોથી ડેનો દાખલો લઈશું.

“થોડા વખત પર મારા થોડાક મિત્રોને મેં લંચ આપ્યું હતું :” મીસીસ ડેએ કહ્યું હતું : “મારે માટે એ અગત્યનો પ્રસંગ હતો. કુદરતી રીતેજ બધું હેમખેમ પાર પડે તે જોવા માટે હું આતુર હતી. આવી બાખતમાં હંમેશા એમીલ maître d’hotel (હોટલવાલા) મારો મદદગાર હોય છે. પણ આ વખતે તેણે મને દગો દીધો. લંચઓનનો મેળાવડો નિષ્ફળ નીવડ્યો. એમીલની ક્યે ગંધનસલ માલુમ પડી નહિ. તેણે ફક્ત એકજ વેઈટર મોકલ્યો હતો. આ વેઈટરને મોટે ખાંચરેના સમારંભમાં કેમ વર્તવું તેની શુદ્ધિ પણ ન હતી. તેણે મારી માનવંત મહેમાનને છેલ્લા પીરસવાનું ચાલુ રાખ્યું. એકવાર એક નાની વાની

(celery) તેણે તેણીને મોટી રકાખીમાં પીરસી. ગોસ્ત સખત હતું; પટેલ ચીકણા હતા. એ ધણુંજ બચંકર—ધણુંજ નબોળું હતું. મહામુસીબતે આ આફતમાંથી હું હસતે મ્હોડે પસાર થઈ પણ મારા મનમાં હું એમીલ પર બળી જળી રહી હતી. “એ મુઆને મળવા તો દો, પછી હું તેની ઝાટકણી કાઢીશ.” એવો મેં વિચાર કયો.

“આ બનાવ યુધવારે બન્યો. બીજે દિને રાતે મેં માનવસંબંધ પર એક બાષણ સાંભળ્યું. તે સાંભળતાં મને લાગ્યું કે એમીલની ઝાટકણી કાઢવામાં કંઈ સાર નથી. તેમ કરવાથી તે ચીઢાશે, ભવિષ્યમાં મને મદદ કરવાની તેની ઈચ્છા મરી જશે. મેં તેના દૃષ્ટિબિદુથી જોવાની કાશેષ કરી હતી. ખોરાકની ખરીદી તેણે કરી ન હતી. બોજન તેણે રાંધ્યું ન હતું. તેનો કેઈ વેટર મૂગો હતો તેમાં તેનો વાંક ન હતો. કદાચ હું અવિચારીપણે ઉતાવળથી તેના પર ગુસ્સે થતી હોઈશ. એટલે તેની ઝાટકણી કાઢવાને બદલે મેં નરમાશથી કામ લેવાનો ઠરાવ કર્યો અને તેમાં મને ફતેહ મળી. બીજે દિવસે હું એમીલને મળી ત્યારે તે પોતાના બચાવ માટે લડવાને તૈયાર થઈ રહ્યો હતો. મેં તેને કહ્યું: ‘આમ જો, એમીલ, હું જ્યારે મીજબાની આપું ત્યારે તારી હાજરીને હું ધણીજ અગત્યની લેખું છું. આખા ન્યુયોર્કમાં તારા જેવો maître d’hotel કોઈ નથી. અલબત્ત હું જાણું છું કે ખોરાકની ખરીદી તું કરતો નથી તેમ તું ખાણું પકાવતો નથી. યુધવારે જે બન્યું તેમાં હું તારો વાંક જોતી નથી.’

“તરત વાદળાં વીખરાઈ ગયાં. એમીલ હસીને બોલ્યો: ‘તદન ખરી વાત છે મેડમ ! બધી મહોકાણુ રાંધણીની હતી. તેમાં મારો કસુર ન હતો.’

“મેં વાત આગળ ચલાવી: ‘એમીલ, મેં બીજી પાર્ટીની યોજના કરી છે અને મને તારી સલાહની જરૂર છે. આપણે ડાયનને બીજો ચાન્સ આપીએ તે તને થોડાં લાગે છે ?’

“જરૂર—જરૂર મેડમ ! એવું કદિ ફરીથી બનશે નહિ.”

“બીજે અઠવાડીએ મેં બીજી લંચની મીજબાની આપી. એમીલ અને મેં સાથે મળીને ‘મીનુ’ નક્કી કર્યું; મેં તેની અરધી ટીપ કાપી નાખી અને ભૂતકાલની ભૂલો બાબે ધસારો વટીક કર્યો નહિ.

“અમે મીજબાનીના રૂમમાં જઈ પહોંચ્યા ત્યારે ટેબલ અમેરિકાના સુંદર ગુલાબના ફુલોથી શણગારેલું હતું. એમીલ ખીદમતમાં હાજર હતો. જાણે ક્વીન મેરીની મીજબાની પર દેખરેખ રાખતો હોય તેમ તે બધી સંભાળ લેતો હતો. બોજન ગરમ, સુંદર અને સ્વાદિષ્ટ હતું. નોકરોની સેવા ખામીરહિત હતી. એકને બદલે ચાર વેટરો વાનીઓ પીરસવા માટે હાજર હતા. સ્વાદિષ્ટ વાનીઓ એમીલે જતે પીરસી.

“અમે છુટા પડતા હતા ત્યારે મારા માનવંત મહેમાને કહ્યું: ‘તમે આ માણસપર જાદુ કર્યું છે? મેં કદિ આવી સુંદર ખીદમત જોઈ નથી.’

“તેની વાત ખરી હતી. મેં મિત્રતાની ભાવના અને ખરા જીવનની પ્રશંસાથી એમીલને વશ કરી લીધો હતો.”

વરસોની વાત પર ઉઘાડે પગે મીસુરીની એક શાળામાં ભણુવા જતો હું એક ગરીબ નિશાળીઓ હતો ત્યારે મેં એકવાર પવન અને સુરજ વિષેની દંતકથા વાંચી હતી. બેમાંથી વધારે બળવાન કેાણુ એ વાત પર પવન અને સુરજ લડી પડ્યા. પવને કહ્યું: “હું તારા કરતાં વધારે બળવાન છું તે સાબીત કરી આપીશ. જો, પેલો બુઢો ડગલો પહેરી બેઠો છે. હું તારા કરતાં જલદી તેનો ડગલો ઉતરાવીશ.”

સુરજ વાદળાની પાછળ ગયો અને પવને જોરથી કુંકવા માંચ્યું. આખરે વંટોળીઆનું તોફાન થયું. પણ જેમ જેમ પવન જોશથી કુંકાતો ગયો તેમ તેમ પેલો બુઢો પોતાનો ડગલો જોશથી અંગ પર વીંટાળવા લાગ્યો.

આખરે પવન શાંત પડ્યો અને સુરજની વારી આવી. સુરજે વાદળાં પાછળથી બહાર આવી પેલા બુઢા પર પોતાના તેજસ્વી કિરણો ફેંક્યા. થોડી વારમાં તેણે કપાળ પરનો પસીનો લુંછી ડગલો બહાર

કાલ્થો. સાર પછી સુરજે પવનને શિખામણ આપી કે ઝનુન અને બળ કરતાં નમ્રતા અને મિત્રતા હંમેશા બળવાન હોય છે.

હું નાદાન છોકરા તરિકે આ દંતકથા વાંચતો હતો ત્યારે દૂર દૂર આવેલા બોસ્ટન શહેરમાં આ સત્યનો પ્રયોગ થતો હતો. સંસ્કાર અને કળવણીનું મધ્યબિંદુ બોસ્ટન જોવાને હું ભાગ્યશાલી થઈશ એવું મને તે વખતે સ્વપ્નું પણ ન હતું. આ સત્યનો પ્રયોગ બોસ્ટનમાં ડૉ. એ. એચ. બી. નામનો તખ્તીય કરતો હતો કે જે ૩૦ વરસ પછી મારો શિષ્ય બન્યો હતો. ડૉ. બી. એ મારા વર્ગ સમક્ષ રજુ કરેલી પોતાની કહાણી હું અત્રે રજુ કરું છું.

તે જમાનાના બોસ્ટનના છાપાઓમાં ઉટવૈદાની દવાઓની જાહેર ખબરો ઉભરાઈ જતી હતી. ધંધાદારી ગર્ભપાત કરાવનારા અને ઉટવૈદા પોતાની જાહેર ખબરોમાં લોકોના દરદો સાજ કરવાનો દંભી દાવો કરતા હતા, પણ ખરું જોતાં તે “નામરદાઈ” અને એવી બીજી ભયંકર હાલતોની વાતોથી પોતાના નિર્દોષ ભોગોને ગભરાવી નાખતા હતા. આ બદમાસો રોગની કંઈ દવા કરતા ન હતા પણ નબળા મનના માણસોની નબળાઈ પર પોતાનું પેટ ભરતા હતા. ગર્ભપાતની દવાવાળાઓને હાથે ધણા જાણના મરણ નીપજ્યા હતા પણ ધણા થોડાજ ગુનેહગારોને સજા થઈ હતી. ધણા ખરા બદમાસો રાજદારી લાગવગને લીધે નજીવો દંડ ભરી છટકી જતા હતા.

મામલો એટલો બધો ભયંકર બની ગયો કે બોસ્ટનના ભલા લોકોએ આ ઉટવૈદા સામે જેહાદ ઉઠાવી. ધર્મગુરુઓએ પુલ્પીટ પરથી ગર્જના કરી આ છાપાઓને ધિક્કારી કાઢી આવી જાહેર ખબરો બંધ કરવા માટે સર્વ શક્તિમાન ઈશ્વરની મદદ માગી. શહેરી સંસ્થાઓ, વેપારીઓ, સ્ત્રીઓની કલબો, દેવજો, જવાનોની મંડળીઓ—બધાએ પોકાર ઉઠાવ્યો. પણ વ્યર્થ ! આવી ગંદી જાહેર ખબરો ગેરકાયદાસર ઠરાવવા માટે બોસ્ટનની ધારાસભામાં સખત લડત ચલાવવામાં આવી પણ રાજદારી લાગવગ અને લાંચરૂશ્વતથી એ લડત નિષ્ફળ ગઈ.

ડૉ. બી. આ વખતે ગ્રેટર બોસ્ટન ક્રીશ્ચીઅન એન્ડેવર યુનિઅનની ગુડ સીટીઝનશીપ કમીટીનો પ્રમુખ હતો. તેની કમીટીએ પણ બની શકતી બધી કોશિષો કરી જોઈ. પણ કંઈ વળ્યું નહિ. તબીબી ગુનેહગારો સામે લડત ચલાવવામાં શહેરીઓ લાચાર થઈ ગયા.

આખરે એક મધરાતે ડૉ. બી. એ એવો ઉપાય અજમાવ્યો કે જેનો કોઈને ખ્યાલ વટીક આવ્યો ન હતો. તેણે મમતા, દિલસોજી અને પ્રશંસા અજમાવી જોયાં. અખબારોના પ્રકાશકો પોતેજ આવી જાહેર ખબર બંધ કરવાને તૈયાર થાય એવી રીત તેણે અજમાવી. તેણે “બોસ્ટન હેરલ્ડ” ના પ્રકાશક પર એક પત્ર લખ્યો. તેમાં તેણે જણાવ્યું કે તે આ પત્રનો પ્રશંસક છે—તે તે હંમેશા વાંચે છે—તેમાંની ખબરો સનસનાટી ભરી નહિ પણ સાચી હોય છે—અધિપતિના અમલોખો સુંદર આવે છે—કુટુંબ માટે તે ઘણું સાઈ પત્ર છે—ન્યુ ઈંગ્લેન્ડનું તે ઉત્તમ અખબાર છે અને અમેરિકાના અખબારોમાં તે ઉચ્ચ પંક્તિનું છે. આટલું જણાવ્યા પછી ડૉ. બી. એ ઉમેર્યું: “પણ મારા એક મિત્રને એક જવાબ બેટી છે. તેણે મને કહ્યું કે એકવાર તેની બેટીએ ગર્ભપાતનો ધંધો કરનાર માણસની જાહેર ખબર મોટેથી વાંચી તેનો અર્થ પૂછ્યો. કુદરતી રીતેજ તે મુઝાઈ ગયો. શું કહેવું તેની તેને સુઝ પડી નહિ. તમારું અખબાર બોસ્ટનના ઘણા આબરૂદાર ઘરોમાં વંચાય છે. મારા મિત્રના ઘરમાં જેવું બન્યું તેવુંજ બીજા ઘણા ઘરોમાં બનતું હશે તે સંભવિત નથી? જો તમને એક જવાબ બેટી હોય તો તે આવી જાહેર ખબર વાંચે તે તમે પસંદ કરો ખરા? અને તમારી બેટી આવી જાહેર ખબર વાંચી તમને તેનો અર્થ પૂછે તો તમે શું જવાબ આપશો?”

“હું કહેવાને દિલગીર છું કે તમારું સુંદર પત્ર જેમાં બીજા કોઈ પણ ખામી નથી તે આ એક કારણને લીધે પોતાની બેટીના હાથમાં જતાં ઘણા મા બાપોને ભય ઉપજે છે. તમને એમ નથી લાગતું કે તમારા બીજા હજારો ધરાકોને પણ મારા જેવાજ વિચાર આવતા હશે?”

બે દિવસ પછી “બોસ્ટન હેરલ્ડ”ના પ્રકાશકનો જવાબ આવ્યો. ડૉ. બી. એ લગભગ ત્રીસ વરસ સુધી એ પત્ર જાળવી રાખ્યો હતો અને

જ્યારે તે મારા વર્ગમાં જોડાયા ત્યારે તેણે મને એ પત્ર હવાલે કર્યો હતો. આ લખતી વખતે એ પત્ર મારી સામે મારા ટેબલ પર પડ્યો છે. તે તા. ૧૩મી અક્ટોબર ૧૯૦૪ ને દિને લખાયો હતો.

એ. એચ. બી.—એમ. ડી.

બોસ્ટન મોસ.

જાણા સાહેબ,

તા. ૧૧ મીએ તમે આ પત્રના અધિપતિ પર લખેલા પત્રથી હું તમારો એટલો બધો આભારી છું કે આ પત્ર મારા હાથમાં આવ્યા પછી જે પગલું લેવાનો મેં હાંબા વખતથી વિચાર કર્યો હતો તે પગલું લેવાનો મેં અંતિમ નિર્ણય કર્યો છે.

આવતા સોમવારથી “બોસ્ટન હેરલ્ડ” માંથી બની શકે તે પ્રમાણમાં સઘળી વાંધાભરી જાહેર ખબરો હું બંધ કરવા માગું છું. મેડીકલ કાર્ડ્સ (medical cards), વ્હર્લીંગ સ્પ્રે સીરીન્જ (whirling spray syringe) અને એવી બીજી જાહેર ખબરો સદંતર બંધ કરવામાં આવશે. અને બીજી સઘળી તબીબી જાહેર ખબરો જે હાલમાં બંધ કરવાનું અશક્ય છે તે એવી રીતે સુધારીને પ્રગટ કરવામાં આવશે કે જેમાં કંઈ પણ વાંધાભર્યું તત્ત્વ જણાશે નહિ.

આ બાબદમાં અમને મદદ કરનાર તમારા માયાળુ પત્ર માટે ફરીથી આભાર માનું છું.

તમારો વિશ્વાસુ,
ડબ્લ્યુ. ઈ. હસ્કેલ.

પ્રકાશક.

ઈસપ કોસસના દરબારમાં એક ગ્રીક ગુલામ હતો અને તેણે ઈ. સ. પૂ. ૭ સદી પર અમર દંતકથાઓ જોડી કાઢી હતી. તેણે એથેન્સમાં પચીસ સદી પહેલાં જે સત્યો શીખવ્યા હતા તે આજે પણ બોસ્ટન યા બરમીંગહામ માટે ખરાબ છે. પવન કરતાં સુરજ તમને

જલદીથી ડગલો કાઢવાની ફરજ પાડશે. અને આખી દુનિયાની ધમાધમ અને તોફાન કરતાં મિત્રતા, મમતા અને પ્રશંસાની લાગણી વધારે જલદીથી લોકોના દીલ બદલવાને શક્તિવાન થશે.

હીકનના શબ્દો યાદ રાખજો: “વનો વેરીને વશ કરે.” (A drop of honey catches more flies than a gallon of gall.)

જ્યારે તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવા ચાહો ત્યારે આ ચોથો કાનુન જૂલતા ના.

મિત્રતાભરી રીતે શરૂ કરો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૫ મું.

સોક્રેટીસનો ભેદ.

લોકો સાથે વાત કરતી વખતે જે બાબતમાં તમને મતભેદ હોય તે બાબતની શરૂઆતમાં ચર્ચા કરશો નહિ. જે વિષયમાં તમે સંમત હો તે વિષય પર બાર મૂકીને ચર્ચાની શરૂઆત કરજો. બની શકે તો મક્કમતાથી કહેજો કે વસ્તુતઃ બન્નેનો હેતુ એકજ છે પણ એ હેતુ બર લાવવાની બેઢીની રીત બાબે મતભેદ છે.

શરૂઆતથી સામો માણસ “હા. હા.” કહેવા માંડે એવી રીતે વાત કરજો અને બનેલાં મુદ્દાં તેને “ના” કહેતો અટકાવજો.

Influencing Human Behavior નામના ગ્રંથમાં પ્રોફેસર ઓવરસ્ટ્રીટ કહે છે કે “એક વાર નકારમાં જવાબ મળ્યા પછી તેનો હકાર કરાવવો ધણેજ મુશ્કેલ છે. જ્યારે એક માણસ “ના” કહે છે ત્યારે પોતાના નિષ્ણાનેજ વળગી રહેવાની તેની વ્યક્તિગત મગરૂરી તેને ફરજ પાડે છે. સંભવિત છે કે “ના” પાડવામાં તેની ભૂલ થઈ હતી એમ તેને પાછળથી સમજાય: છતાં તેની કિમતી મગરૂરીનો વિચાર કરવાનો છે. એક વાર એક વાત કહ્યા પછી તેણે તેને વળગી રહેવુંજ જોઈએ: એટલે સૌથી અગત્યની વસ્તુ સામા માણસને હકારની દિશામાં વાળવાની છે.”

એક બાહોશ વક્તા શરૂઆતથીજ શ્રોતાઓ પાસે અનેક વાર હકારાત્મક (yes response) જવાબ મેળવે છે. તેમ કરીને તે પોતાના શ્રોતાઓના માનસ (psychological process) ને હકારની

દિશામાં સક્રિય બનાવે છે. આ ક્રિયા બીલીઅર્ડના બોલની હીલચાલ જેવી છે. બીલીઅર્ડ બોલને એક દિશામાં ધક્કો માર્યા પછી તેને બીજી દિશામાં લઈ જતાં થોડાક બળની જરૂર પડે છે અને સામી દિશામાં લઈ જવા માટે ધણી જોરની જરૂર પડે છે.

“આવા માનસિક નમુના તદ્દન સ્પષ્ટ છે. જ્યારે એક માણસ ‘નકાર’ માં જવાબ વાળે છે ત્યારે તે ફક્ત એકજ બોલ બોલતો નથી: પણ તેની માનસિક અને શારિરિક સધલી શક્તિઓને બેગી કરીને તે સામા માણસની વાત નામંજુર કરે છે. એક મીનીટમાં યા તેથી પણ ઓછા વખતમાં ના કહેવા પછી તેની સધળી શક્તિ ‘હા’ નહિ કહેવાઈ જાય તે માટે એકત્ર થાય છે. તેથી ઉલટું જ્યારે એક માણસ શરૂઆતમાં હકારમાં જવાબ વાળે છે ત્યારે તેનું મન ખુલ્લું રહે છે. આથી આરંભમાં જેમ વધારે હકાર જવાબ મળે તેમ આપણે સામા માણસને આપણા હેતુ તરફ વધારે સહેલાઈથી ધસડી લઈ જવાને શક્તિવાન થઈએ છીએ.”

“હકારાત્મક જવાબ મેળવવાની રીત ધણી સાદી છે. અને છતાં આપણે તે તરફ કેટલા બધા બેપરવા રહીએ છીએ! ધણી વાર આપણે શરૂઆતમાંજ વિરુદ્ધતા બતાવીને આપણી અગત્યતા બતાવવા તૈયાર થઈએ છીએ. પ્રગતિવાદી (radical) રૂઢીચુસ્ત સાથીઓ (conservatives) સાથે ચર્ચા કરવા બંધ છે અને તરતજ તે રૂઢીચુસ્તોને ઉશ્કેરી મૂકે છે! આમ કરવામાં લાભ શો? જો પ્રગતિવાદી રૂઢીચુસ્તોને ઉશ્કેરીને મલકાવા માગતો હોય તો તે જુદી વાત છે. પણ જો તે કંઈ પરિણામ લાવવાની આશા રાખતો હોય તો વિરોધીઓને ઉશ્કેરવાની વલણ બેવફૂરીભરી છે.

“એક વિદ્યાર્થી, ધરાક, બાળક, ધણી અથવા ધણીઆણી એક વાર ના પાડી દે પછી તેના નકારમાંથી હકાર બનાવવા માટે એક ફીરેશ્તાનું હાથપણ પણ પૂરતું થઈ પડતું નથી.”

ન્યુયોર્ક શહેરની મીનવીય સેવીંગ બેંકના ટેલર (નાણાં ગણનાર) જેમ્સ ઈબરસને “હકાર” માં જવાબ મેળવવાની પદ્ધતિથી બેંકના એક ધરાકને ચાલી જતો અટકાવવામાં ફતેહ મેળવી હતી.

“ મેં માનવ સંબંધનો અભ્યાસ કરવા માંડ્યો તે પહેલાં જો આ ધરાક આવ્યો હોત તો હું તેને એમ કહેત કે જો તે બેંકને અમુક માહિતિ આપવાની ના પાડશે તો અમે તેનું ખાતું ખોલીશું નહિ. ભૂતકાલમાં આવી ભૂલ કરવા માટે મને શરમ ઉપજે છે. કાંઈ માણસ બેંકના કાનુનો મુજબની માહિતિ આપવાની ના પાડતો તો હું તેને રોકડું પરખાવી દેતો કે બેંકના ધારા ધોરણોનો ભંગ થઈ શકે નહિ. પણ જે માણસ અમારો ધરાક થવા આવ્યો હોય તેને આવી વલણ ન ગમે તે કુદરતી છે.

“ આજે સવારે મેં જરા છટ્ટી ઇન્દ્રિય (Horse sense) નો ઉપયોગ કરવાનો ઠરાવ કર્યો. બેંકની જરૂરીઆતની નહિ પણ ધરાકની જરૂરીઆતની વાત કરવાનો મેં ઠરાવ કર્યો. હું શરૂઆતથીજ તેની પાસે ‘હા, હા.’ કહેવરાવવા માગતો હતો. આથી મેં તેની સાથે સંમત થઈ કહ્યું કે તે જે માહિતિ આપવાનો ઇનકાર કરતો હતો તેની અનિવાર્ય જરૂર ન હતી.”

“ પણ ધારો કે તમારા મરણ વખતે આ બેંકમાં તમારા નાણાં હોય તો તે તમારા કાયદાસર વારસના નામ પર ચઢાવવાનું તમે પસંદ કરો કે નહિ? મેં તેને કહ્યું.

‘હાસ્તો વળી.’ તેણે જવાબ આપ્યો.

‘તમને એમ નથી લાગતું કે અમે તમારા મરણ પછી કંઈ ભૂલ યા વિલંબ વિના તમારા વારસના નામ પર નાણાં ચઢાવી આપીએ તે માટે તમારે તેનું નામ અમને આપવું જોઈએ?’

‘હા.’

‘અને અમારા લાભ માટે નહિ પણ તેના લાભ માટે આ માહિતિ માગતા હતા એ વાતનું જ્ઞાન થતાં તેની વલણ બદલાઈ ગઈ. અને તે વિદાય થયો તે પહેલાં તેણે પોતાને લગતી સઘળી માહિતિ આપી એટલુંજ નહિ પણ તેણે મારી સૂચનાથી તેના મરણ પછી તેની માતાના લાભનું એક ‘ટ્રસ્ટ ખાતું’ ખોલ્યું અને રાજીપુશીથી તેની માતાને લગતા સઘળા સવાલોના પણ તેણે જવાબ આપ્યા.

“મને માણુમ પશ્યું કે તેની પાસે શરૂઆતમાંજ ‘હા. હા.’ બોલાવવાથી તે તકરારી મુદ્દા બૂલી ગયો હતો અને મેં જેમ કહ્યું તેમ કરવાને રાજ થયો હતો.”

વેસ્ટીંગ હાઉસના સેલ્સમેન બેસફ એલીસનનો અનુભવ જાણુવા જેવો છે. તે કહે છે કે અમારી કંપની મારા વિસ્તારમાં એક માણસને ધરાક બનાવવાને આતુર હતી. મારી અગાઉનો સેલ્સમેન દશ દશ વરસથી આંટા ખાવા છતાં તેને કંઈ વેચી શક્યો ન હતો. આ વિસ્તાર મારા હાથમાં આવ્યા પછી હું તે ધરાક પાસે ત્રણ વરસ સુધી ચાલુ જતો રહ્યો પણ કંઈ વળ્યું નહિ. આખરે ૧૩ વરસની જહેમત પછી અમે તેને થોડીક મોટરો વેચી. બે આ મોટરોમાં કંઈ વાંધો ન જણાય તો બીજી સેકડો મોટરોનો ઓર્ડર મળશે એવી મને આશા હતી.

“અમારી મોટરોમાં કંઈ ખામી ન હતી એટલે ત્રણ અઠવાડીયા પછી હું તેને મળવા ગયો ત્યારે હું ગેલમાં હતો. પણ મારો આનંદ તરતજ હવામાં ઉડી ગયો કેમકે ચીફ એન્જનીઅરે મને મહોકાણુની ખૂબ સંભળાવી: ‘એલીસન, હું તમારી પાસેથી બાકીની મોટરો ખરીદવાનો નથી.’

“‘કેમ? કેમ?’ મેં અન્યબીથી પૂછ્યું.

“‘કારણ કે તમારી મોટરો ખૂબ તપી જાય છે. મારાથી તે પર હાથ પણ મૂકાતો નથી.’

“તકરાર કરવામાં કંઈ સાર નહોતો તે હું જાણુતો હતો. મેં લાંબો વખત તકરાર કરવામાં બરબાદ કર્યો હતો એટલે મેં ‘હકારાત્મક જવાબ’ મેળવવાની નવી પદ્ધતિ અજમાવવાનો વિચાર કર્યો.

“‘જુઓ મી. સ્મીથ!’ મેં કહ્યું: ‘હું તમારી વાત સાથે સોએ સો ટકા મળતો થાઉં છું. બે મોટરો હદ બહારની તપી જતી હોય તો તમારે તે ખરીદવાની જરૂર નથી. નેશનલ ઇલેક્ટ્રીકલ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસીએશનના નિયમ કરતાં વધારે ગરમ ન થાય એવી મોટરો તો તમારી પાસે હોવીજ જોઈએ.’

“ ‘હા.’ મને પહેલો હકાર મળ્યો.

“ ‘ઈલેક્ટ્રોકલ મેન્યુફેક્ચરર્સ એસોસીએશનનો કાનુન કહે છે કે થોડી રીતે બનાવેલી મોટરની ગરમી ઓરડાની ગરમી ઉપરાંત ૭૨ ડીગ્રી ફેરનહીટ હોય છે. ખરી વાત છેને ?’

“ ‘હા. ખરી વાત છે. પણ તમારી મોટર તેથી પણ વધારે તપી જાય છે.’

“ મેં તેની સાથે દલીલ કરવાને બદલે સવાલ પૂછ્યો: ‘મીલના રૂમની ગરમી કેટલી છે ?’

“ ‘આશરે ૭૫ ડીગ્રી ફેરનહીટ.’

“ ‘વારૂ, હવે મીલના રૂમની ૭૫ ડીગ્રીમાં તમે ૭૨ ડીગ્રી ઉમેરો તો ૧૪૭ ડીગ્રી ફેરનહીટ થશે. ૧૪૭ ડીગ્રી ફેરનહીટ જેટલા ગરમ પાણીમાં તમે હાથ બોજો તો તમે દાઝી જાઓ કે નહિ ?’

ફરીથી તેને હા કહેવાની ફરજ પડી.

“ ‘તો પછી તમે મોટર પર હાથ ન મૂકો તેજ બહેતર કહેવાય કે નહિ ?’

“ ‘મને લાગે છે કે તમે કહો છો તે ઠીક છે.’ તેણે એકરાર કર્યો. અમે થોડીક વાર એલાર પેલારના ગપ્પા માર્યા. ત્યાર પછી તેણે પોતાના સેક્રેટરીને બોલાવ્યો અને આવતા મહિના માટે આસરે ૩૫૦૦૦ ડોલરનો ઓર્ડર લખાવ્યો.

“ સામા માણસ સાથે દલીલ કરવામાં—તકરાર કરવામાં સાર નથી પણ સામા માણસના દૃષ્ટિબિંદુનો વિચાર કરીને તેની પાસે ‘હા, હા’ કહેવરાવવામાંજ લાભ છે એ વાત શીખતાં મેં વરસો ગુમાવ્યા હતા અને તે દરમિયાન હજારો ડોલરનો ધંધો ખોલ્યો હતો.”

પ્રાચીન એથન્સનો ફીલસુફ સોક્રેટીસ ઉઘાડે પગે ફરતો હતો અને ચાળીસ વરસની ઉંમરે તેના માથા પર ટાલ પડી ત્યારે તે ઓગણીસ વરસની નવજવાન રમણીને પરણ્યો હતો છતાં તે બુદ્ધિશાલી માણસ હતો. તેણે જે કંઈ કર્યું તે ધણા થોડા માણસ કરી શક્યા

છે. તેણે માનવજાતિના વિચારની દિશાજ બદલી નાખી હતી અને આજે તેના મરણ પછી ૨૩ સદી બાદ આ કળાઓએ ફુનીઆમાં પરિવર્તન કરનાર એક ડાહ્યા માણસ તરિકે આપણે તેને માન આપીએ છીએ.

તેના જીવનનો ભેદ શો હતો ? થું તે લોકોને “તમે ખોટા છો” એમ કહેતો હતો ? નહિ. સોફ્ટીસ એવો મૂર્ખ નહોતો. તેની રાજનીતિ સામા માણસ પાસેથી હકારમાં જવાબ મેળવવાની હતી. તે એવા સવાલો પૂછતો કે જેના જવાબ તેના વિરોધીઓને હકારમાંજ આપવા પડતા. એક પછી એક હકાર મેળવીને તે સવાલોની હારમાલા ચાલુજ રાખતો અને આખરે એવો સવાલ પૂછતો કે જેનો જવાબ હકારમાં આપીને સોફ્ટીસનો નિર્ણય મંજૂર રાખવાની તેના વિરોધીને ફરજ પડતી: જે નિર્ણય સ્વીકારવાની તેનો વિરોધી થોડા વખત પહેલાં સાફ ના પાડતો તેજ નિર્ણય તે સોફ્ટીસની કરામતભરી પદ્ધતિથી મંજૂર રાખતો.

બીજી વાર તમને કોઈ માણસને ખોટો કહેવાની લાલચ થાય ત્યારે ઉઘાડપગા સોફ્ટીસને યાદ કરીને એવો નમ્ર સવાલ પૂછજો કે જેના જવાબમાં તે “હા” જ કહે.

ચીનાઓમાં એક કહેવત છે કે જેમાં બેદી પૂર્વનું જુગજુગ જીનું ડહાપણ રહેલું છે: “જે ધીમે ચાલે છે તે આગળ જાય છે.” (He who treads softly goes far.) “ધીરા કામ સાહેબના” એ કહેવતમાં ઉંડું રહસ્ય રહેલું છે.

સંસ્કારી ચીનાઓએ માનવસ્વભાવના અભ્યાસમાં પાંચ હજાર વરસ ગાળ્યા છે અને તેઓએ આ કહેવતમાં જ્ઞાનનો ભંડાર ભર્યો છે: “જે ધીમે ચાલે છે તેજ આગળ જાય છે.”

જો તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવા માગતા હો તો પાંચમો નિયમ આ છે:

સામા માણસ પાસે તરતજ “હા—હા” બોલાવવા માંડજો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૬ ઠું.

સલામતીનો માર્ગ.

ઘણા માણસો બીજાઓને પોતાના વિચારના બનાવવાની કોશિષ કરતાં મોટે ભાગે પોતેજ બોલ બોલ કર્યા કરે છે. ખાસ કરીને સેક્સમેનો આવી ગંભીર ભૂલ કરે છે. પણ ખરો રસ્તો એ છે કે સામા માણસનેજ તેની વાત કરવા દેવી. તે પોતાના ધંધા અને પોતાની મુશ્કેલીઓ તમારા કરતાં વધારે સારી રીતે જાણે છે. એટલે તેને સવાલ પૂછો અને તેને પોતાના દીલનો બાર હલકો કરવા દો.

જો તમને તેની વાત નહિ રૂચે તો તમને વચ્ચે બોલવાનું મન થશે. પણ તેમ ના કરતા. તેમાં સાર નથી. જ્યાં સુધી તેના મનના જાતજાતના વિચારો તે ખાલી કરશે નહિ ત્યાંસુધી તે તમારી વાત પર ધ્યાન આપવાનો નથી. એટલે ખુલ્લા દીલથી ધીરજથી તેની વાત સાંભળી લેજો. તેને તેના વિચારો દર્શાવવાનું પુરતું ઉત્તેજન આપજો.

આ રાજનીતિ ધંધાધાપામાં કામ લાગશે ખરી ? એક માણસને આ રાજનીતિનો અમલ કરવાની ફરજ પડી હતી તેની કહાણી સાંભળો.

થોડા વરસની વાતપર અમેરિકામાં એક મોટર બનાવનારી ગંજલવર કંપની મોટરની બેઠકો માટે જોઈતું કાપડ (upholstry) મેળવવા માટે જુદીજુદી મીલો સાથે મંત્રણા ચલાવતી હતી. ત્રણ મીલોએ પોતાના કાપડમાંથી મોટરની બેઠકના નમુના તૈયાર કર્યા હતા. મોટર

કંપનીના કારોબારીઓએ આ નમુનાઓ તપાસીને મજબૂર મીલોને ખબર આપી હતી કે અમુક દિવસે તેના પ્રતિનિધને કંત્રાકટ સંબંધી છેવટની કેરીઅત રજુ કરવાની તક આપવામાં આવશે.

એક મીલનો પ્રતિનિધિ જી. બી. આર. શહેરમાં આવ્યો ત્યારે તેના ગળાની નળી પર સોળે ચઢી આવ્યો હતો. મી. આર. પોતાનો અનુભવ વર્ણવતાં કહે છે: “કોન્ફરંસમાં મારી બોલવાની વારી આવી ત્યારે મારો અવાજ બેસી ગયો હતો. મારાથી ધીમે અવાજે પણ બોલી શકાય તેમ ન હતું. જ્યારે મને ટેક્સટાઇલ એન્જીનીઅર, ખરીદી કરનાર એજન્ટ, વેચાણ ખાતાના ડીરેક્ટર અને કંપનીના પ્રમુખ સમક્ષ હાજર કરવામાં આવ્યો ત્યારે મેં ઉભા થઈને કંઈક બોલવાની કોશિષ કરી. પણ મારાથી એક બોલ પણ બોલાયો નહિ.

તેઓ એક ટેબલની આસપાસ બેઠા હતા. મેં એક કાગળ પર લખી જણાવ્યું: “ગૃહસ્થો, મારો અવાજ બેસી ગયો છે. મારાથી બોલી શકાતું નથી.”

“હું તમારી વતી બોલીશ.” પ્રમુખે કહ્યું અને તેણે મારી ફરજ આપાદ બજાવી. તેણે મારા નમુના બતાવ્યા—તેના સારા મુદાની તારીફ કરી—મારા માલની જાત વિષે ગરમાગરમ ચર્ચા ચાલી અને કંપનીનો પ્રમુખ મારા તરફથી બોલતો હોવાથી તેણે મારી પક્ષ લીધી. મેં ફક્ત હસ્યા કર્યું—કોઈ વાર માથું હલાવ્યું અને થોડાક ઇસારા કર્યા.

“આ અસાધારણ કોન્ફરંસને પરિણામે મને અઢી લાખ વાર કાપડથી વધારેનો—આશરે ૧૬,૦૦,૦૦૦ ડોલરની કિંમતનો ઓર્ડર મળ્યો. આવો મોટો ઓર્ડર મને અગાઉ કદિ મળ્યો ન હતો.

“જો મારો અવાજ બેસી ગયો ન હોત તો આ કંત્રાકટ હું ગુમાવી બેસત કેમકે કંત્રાકટ મેળવવાના મારા ખ્યાલો ઉલટાજ હતા. આકસ્મિક રીતે મને એજ દિને ખબર પડી કે બીજા માણસને બોલવા દેવામાં પુષ્કળ લાભ રહેલો છે.

ફીલાડેલ્ફીઆ ઇલેક્ટ્રીક કંપનીવાળા જોસફ એસ. વેબને પણ આવોજ અનુભવ થયો હતો. મી. વેબ પેન્સીલવેનીઆના આબાદ ખેડુતોના જીલ્લાની તપાસે નીકળ્યા હતા.

“આ લોકો વીજળી કેમ વાપરતા નથી?” એક સુખી જણાતા ખેડુતના ઘર પાસેથી પસાર થતાં તેણે જીલ્લાના પ્રતિનિધિને પુછ્યું.

“એ લોકો કંજુસ છે. વળી એ લોકોને આપણી કંપનીના નામની ટાઢક છે. મેં ઘણી કાશેષ કરી જોઈ પણ વ્યર્થ!” જીલ્લાના પ્રતિનિધિએ ધિસ્કારની લાગણીથી કહ્યું.

બનવા જોગ છે કે આ ખેડુતો કંજુસ હશે—જુના વિચારના હશે. પણ મી. વેબ ચણો ચાંપી જોવા માગતા હતા તેથી તેમણે ખેડુતના બારણા ખખડાવ્યા અને જરાક બારણું ઉઘાડી મીસીસ ડ્રકનબ્રોડે બહાર ડોકીયું કર્યું:

“કંપનીના માણસને જોતાંજ તેણીએ બારણા ઢાંકી દીધા.” મી. વેબે પોતાની કહાણી રજુ કરતાં કહ્યું: “મેં ફરીથી બારણા ઠોક્યા. તેણીએ ફરી બારણા ઉઘાડ્યા અને આ વખતે તેણી અમને અને અમારી કંપનીને ચોપડવા લાગી.

“‘મીસીસ ડ્રકનબ્રોડ,’ મેં કહ્યું: ‘તમને તકલીફ આપવા માટે હું દિલ્લગીર છું. પણ હું તમને વીજળી વેચવા આવ્યો નથી. હું તો થોડાક ઈંડા ખરીદવા આવ્યો છું.’

“તેણી જરાક વધારે બારણા ઉઘાડી અમને શકની નજરે દીકવા લાગી.

“‘તમારી સુંદર ડોમીનીક મરઘીઓ જોઈને મને ડઝનેક તાજા ઈંડા લેવાનું મન થયું છે.’

“બારણા વધુ ઉઘાડ્યા: ‘મારી મરઘી ડોમીનીક જાતની છે તે તમે કેમ જાણ્યું?’ તેણીની જાણાસા ઉશ્કેરાઈ.

“‘હું પોતે મરઘાં બતક ઉછેરું છું અને મારે કબુલ કરવું જોઈએ કે તમારા જેવી ડોમીનીક મરઘીઓ મેં જોઈ નથી.’

“ ‘તમે તમારી મરઘીના ઈડા કેમ વાપરતા નથી ?’ હજીની તેણીનો અવાજ શકંભંદ હતો.

“ ‘કારણ કે મારી લેધોર્ન મરઘીઓ સફેદ ઈડા મૂકે છે અને તમે રાંધણકલાનાં જાણકાર હોવાથી સમજી શકશો કે કેક બનાવવા માટે સફેદ ઈડા કરતાં જુરા ઈડા ધણુ સ્વાદિષ્ટ નીવડે છે. મારી મોહોરદાર કેક બનાવવામાં ઉસ્તાદ છે. સમજ્યાં !’

“આટલી વાતચીત પછી મીસીસ દ્રકનપ્રોડનો ગરમ મીઝજ જરા ઠંડો થયો. તેણી બારણામાંથી બહાર ઓટલા પર આવી ઉભી. દરમીયાન મારી નજર આસપાસ ફરતી હતી અને મને માલુમ પડ્યું કે ખેતરની સાથે એક સુંદર ડેરી પણ હતી.

“ ‘મીસીસ દ્રકનપ્રોડ !’ મેં કહ્યું : ‘મને લાગે છે કે તમારા ધણી ડેરીમાંથી જોટલી કમાણી કરતા હશે તેના કરતાં તમે મરઘા બતકાંમાંથી વધારે પૈસા પેદા કરતા હશો.’

“થયું ! મીસીસ દ્રકનપ્રોડના મગજની કમાન છટકી ગઈ. અચિતજ તેણી તેણીના ધણી કરતાં વધારે કમાતી હતી અને આ વાત મને કહેતાં તેણીને ગીલી છુટી. પણ તેણીનો જુદો જુદો ધણી એ વાત કબૂલ કરતો ન હતો.

“તેણીએ અમને પોતાના મરઘા બતકાં જોવા આવવાનું આમંત્રણ કર્યું : તપાસ દરમીયાન તેણીએ મરઘા બતકાં માટે બાંધેલા નાના નાના પીંજરા અમે જોયા અને મેં તેની જાળજ તારીફ કરી. મેં મરઘા બતકાંને અમુક ગરમીમાં ઉછેરવાની અને અમુક ખોરાક આપવાની લલામણુ કરી અને ચોકસ મુદ્દાઓમાં તેણીની સલાહ પુછી. થોડી વારમાં અમે મિત્રોની પેઠે અમારા અનુભવની અદલાબદલી કરવા લાગ્યા.

“વાતમાં ને વાતમાં તેણીએ મને કહ્યું કે તેણીના કેટલાક પાડોશીઓએ મરઘીઓના ધરમાં વીજળી મૂકી છે અને તેનું સુંદર પરિણામ આવવાનો તેઓ દાવો કરે છે. મરઘીઓને વીજળીનો લાભ આપવાથી સાઈ પરિણામ આવે કે કેમ તે વિષે તેણીએ માઈ પ્રમાણિક મત માગ્યું.

“પંદર દિવસ પછી મીસીસ ટ્રકનબ્રોડના મરધા બતકાં વીજળીની હુકાળી ગરમીમાં કુકરેકુક કરી આનંદથી નાચવા લાગ્યા. મને મારો ઓર્ડર મળ્યો: તેણીને વધારે ઈંડા મળ્યાં: દરેક જણને સંતોષ થયો; બધાને લાભ થયો.

“આ વાતનો મુખ્ય મુદ્દો એ છે કે જો મેં પેન્સીલવેનીઆની આ ડય ખેડુત સ્ત્રીને પહેલાં તેનું દીલ ખાલી કરવા દીધું ન હોત તો હું તેને વીજળી વેચવાને કદિ પણ શક્તિવાન થાત નહિ.

“આવા માણસોને કંઈ વેચી શકાતું નથી. તેઓને તો તેઓની રાજબુશીથી ખરીદી કરવા દેવી જોઈએ.”

થોડા વખતની વાત પર “ન્યુયોર્ક હેરલ્ડ ત્રીબ્યુન” ના નાણું પ્રકરણી વિભાગમાં એક અસાધારણ લાયકાત અને અનુભવ ધરાવનારો માણસ જોઈએ છે એવી મતલબની જાહેર ખબર પ્રગટ થઈ હતી. ચાર્લ્સ ટી. ક્યુબેલીએ આ જાહેર ખબરમાં જણાવેલી નોકરી માટે બોક્ષ નંબરને અરજી કરી. થોડા દિવસ પછી તેને મુલાકાત માટે બોલાવવામાં આવ્યો. તે જાહેર ખબર આપનારને મળવા ગયો તે પહેલાં વૉલસ્ટ્રીટમાં થોડાક વખત પસાર કરીને આ માણસે કેવી રીતે પોતાનો ધંધો જમાવ્યો હતો તે વિષેની સઘળી માહિતિ તેણે મેળવી લીધી જ્યારે તે પોતાના લવિષ્યના શેડને મળ્યો ત્યારે તેણે કહ્યું: “તમારા જેવી આબરૂદાર પેઢીમાં મારી સરજત જોડવાને હું મગર થઈશ. મને ખબર મળી છે કે તમે વીસ વરસ પહેલાં ફક્ત એક નાના ઓરડામાં એક સ્ટેનોગ્રાફર સાથે ધંધાની શરૂઆત કરી હતી. એ વાત ખરી છે ?”

દરેક ફતેહમંદ માણસ પોતાના જીવનના આગલા સંગ્રામનું સ્મરણ પસંદ કરે છે. આ માણસ તેમાં અપવાદ રૂપ ન હતો. ફક્ત સાડી ચારસો ડોલરની નજીવી થાપણ અને મૌલિક વિચાર (original idea) થી તેણે કેવી રીતે ધંધાની શરૂઆત કરી હતી, તેને શરૂઆતમાં કેવી નિરાશા મળી હતી, તેની કેવી હાંસી થઈ હતી, રવીવાર અને તહેવારોના દિવસોએ પણ તેને રોજના બારથી સોળ કલાક સુધી કેવી હેજગારી કરવી પડી હતી અને આખરે તેની ફતેહ થવાથી વૉલસ્ટ્રીટના મોટા મોટા

સાહુકારો પણુ તેની સલાહ અને રાહબરી મેળવવા માટે કેટલા ઈતેઝાર રહેતા હતા તેની તેણે વાત કરી. તે પોતાની ઝળકતી કારકીર્દી માટે મગફર હતો અને તેને મગફર થવાનો વાજબી લક હતો. પોતાના જીવન સંભામની વાત કરતાં તેને ખૂબ આનંદ થયો. આખરે તેણે મી. ક્યુબે-લીસને ટુંકમાં તેના અનુભવ વિષે પરપુછ કરી પેટીના એક ઉપપ્રશ્નપત્રે મોકલાવી કહ્યું : “આ ગૃહસ્થ આપણને ઉપયોગી થઈ પડશે.”

મી. ક્યુબેલીએ પોતાના ભવિષ્યના શેઠના પરાક્રમેની માહિતિ મેળવવાની જેઠમત લીધી હતી. તેણે સામા માણસના મુખદુઃખમાં ઉત્સાદ બતાવ્યો હતો—તેણે તેના જીવનની વાત, કરવાનું ઉત્તેજન આપ્યું હતું અને તેમ કરીને ઘણી સુંદર છાપ પાડી હતી.

ખરી વાત એ છે કે આપણા મિત્રો પણુ આપણા પરાક્રમેની વાત સાંભળવાને બદલે પોતાના પરાક્રમેની વાત કહેવાનું વધારે પસંદ કરે છે.

ફ્રેંચ શીઝસુક લા રોશેફોકોલ્ડ (La Rochefoucauld) કહે છે : “તમને દુરમન નોઈતા હોય તો તમારા મિત્રોથી ચઢીઆતા બનજો : પણુ બે તમને મિત્રો નોઈતા હોય તો તમારા મિત્રોને તમારા પર સરસાઈ મેળવવા દેજો.”

આ વાત ખરી છે ? હા. તેનું કારણ ? તેનું કારણ એ છે કે જ્યારે આપણા મિત્રોને આપણા પર સરસાઈ મળે છે ત્યારે તેઓને મોટાઈ મળે છે. પણુ આપણે તેઓ પર સરસાઈ મેળવીએ તો તેઓમાં પોતે ઉતરતી પંકિતના છે એવી લાગણી જન્મે છે અને તેમાંથી અદેખાઈ અને અંટસ પેદા થાય છે.

જર્મનમાં એક કહેવત છે : “Die reinste Freude ist die Schadenfreude.” આનો અર્થ એ થાય છે કે “આપણે જેઓ પર બળી મરતા હોઈએ તેઓની કમનસીબીમાં આપણને જે હર્ષ થાય છે તે પવિત્ર આનંદ છે.” બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો “બીજાઓની આફત નોઈને આપણને જે આનંદ થાય છે તે પવિત્ર આનંદ છે.”

હા. તમારા કેટલાક મિત્રો પણ તમારી આખાઈ કરતાં તમારી આફત અને મુશ્કેલી વખતે વધારે રાજ થતા હશે.

સારાંશ કે આપણા પરાક્રમેની બનેલાં સુધી ઓછીજ વાત કરવી. શરમાળ બનવાથી કંઈ ગુમાવવું પડતું નથી. ઉલટું તેનાથી લાભજ થાય છે. ઈરવીન કોબને એક વાર સાક્ષીના પીંગરામાં એક વકીલે સવાલ પૂછ્યો હતો: “મી. કોબ, મને ખબર મળી છે કે તમે અમેરિકાના અત્યંત પ્રખ્યાત લેખકોમાંના એક છો, એ વાત ખરી છે?”

“સંભવ છે કે હું મારી લાયકાત કરતાં વધારે નસિબવંત થયો છું.” કોબે જવાબમાં જણાવ્યું.

આપણે શરમાળ થવુંજ નોંધ્યે કેમકે તમારી કે મારી ઝાઝી કિંમત નથી. એક સદી પછી આપણે બને મરી જઈશું અને કોઈ આપણને યાદ પણ કરશે નહિ. આપણા નજીવા પરાક્રમેની વાત કરીને લોકોને કંટાળો આપવાની ટુંકા જીવનમાં કુરચદ નથી. તેને બદલે બીજાઓને તેઓના જીવનની વાત કરવાને ઉત્તેજે. તમારા પોતાને વિષે તમે વિચાર કરી જોશો તો તેમાં તમને કંઈ માલ જણાશે નહિ. તમે એક દિવાના (idiot) કેમ નથી બનતા તે જાણો છો? તમારા ગળાની ગ્રંથીમાં એક ચાર પૈસાની કિંમતનું આયોડાઈન (iodine) છે તે તમને ઈડીઅટ બનતાં અટકાવે છે. જો કોઈ તથીય તમારા ગળાની ગ્રંથી (thyroid gland) ઉધાડીને પેલું જરા અમસ્તું આયોડાઈન કાઢી નાખે તો તમને સીધા પાગલખાનામાં મોકલવા પડે. દવાવાળાની દુકાને ફક્ત એક આનામાં મળતું સહેજ આયોડાઈન તમને પાગલખાનામાં જતાં બચાવી રહ્યું છે. એક આનાનું આયોડાઈન! તેમાં કંઈ દિગ મારવા જેવું છે?

જો તમે લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાને આતુર હો તો છટ્ટો નિયમ યાદ રાખજો:

સામા માણસનેજ મોટે ભાગે બોલવા દો.

લોખને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૭ મું.

બીજાઓને જશ લેવા દો.



કોઈના ભાડુતી વિચારો કરતાં તમને તમારા પોતાના વિચારો પર વધારે વિશ્વાસ નથી? જો તમને તમારા વિચારો પર વિશ્વાસ હોય તો તે બીજાઓને ગળે બલજબરીથી ઉતારવામાં કંઈ સાર છે? તમે ફક્ત સૂચના કરો અને બીજાઓ તે પર વિચાર કરીને પોતાનો નિર્ણય બાંધી લે તે ઇચ્છવાનું નથી?

એક દાખલો લઈએ. મારા વર્ગના એક વિદ્યાર્થી ફીલાડેલફીઆના મી. એડોલ્ફ સેલ્ટઝને એક વાર અચાનક નિરાશ થઈ ગયલા અને વેરવીખેર કામ કરતા મોટર સેલ્સમેનોમાં ઉત્સાહ પેદા કરવાની જરૂર પડી હતી. સેલ્સમેનોની એક સભા બોલાવી તેઓ તેની પાસેથી શી શી આશા રાખે છે તે જણાવવાની તેણે સેઓને વિનંતી કરી. સેલ્સમેનો બોલતા ગયા અને તેણે એક પારીઆ પર તેઓના વિચારો લખવા માંડ્યા. તે પછી તેણે કહ્યું: “તમે મારી પાસેથી જે જે આશા રાખો છો તે બધી હું પાર પાડીશ. હવે તમારી પાસેથી મારે શી આશા રાખવી તે કહો.” તરતજ જવાબ મળ્યો: વફાદારી, પ્રમાણિકતા, પહેલ (initiative), આશાવાદ, સંગઠિત કામ (team work) રોજના આઠ કલાકનું ઉત્સાહભર્યું કામ! એક જણે તો ચોદ કલાક કામ કરવાની તત્પરતા બતાવી. સભાને અંતે નવી હિમ્મત, નવી પ્રેરણા કિપન થયાં અને મી. સેલ્ટઝે મને ખબર આપી છે કે મોટરનું વેચાણ અત્યારે રીતે વધવા પામ્યું હતું.

“એ લોકોએ મારી સાથે એક જાતનું નૈતિક સાદું ક્ષુદ્ર હતું અને જ્યાં સુધી હું મારી શરત પાળું ત્યાં સુધી તેઓ પોતાની શરતો પાળવાને મક્કમ હતા. તેઓની સલાહ પૂછી કોઈ તેઓની ઈચ્છા જાણવા માગે એવું જોવાનેજ તેઓ તલપી રહ્યા હતા.” મી. સેલ્ટરે કહ્યું.

કોઈ પણ માણસને કંઈ ચીજ વેચવામાં આવે છે અમર તેને કંઈ કરવાનું કહેવામાં આવે છે એવી લાગણી પસંદ પડતી નથી. આપણે આપણી રાજપુત્રીથી કંઈ ખરીદીએ છીએ અથવા આપણા વિચારો પ્રમાણે વર્તીએ છીએ એવીજ લાગણી આપણને ધણી ગમે છે. આપણી મરજી, આપણી જરૂરીઆતો અને આપણા વિચારો બાબે કોઈ આપણી સલાહ માગે તેજ આપણને બહુ ગમે છે.

દાખલા તરીકે યુજન વેસનનો દાખલો લ્યો. આ સત્ય જાણવા પહેલાં તેણે હજારો ડોલરનું કમીશન ગુમાવ્યું હતું. મી. વેસન સ્ટાઇલીસ્ટો (stylists) અને કાપડ બનાવનારા માટેની ડીઝાઇન તૈયાર કરનારા સ્ટુડીઓ તરફથી સ્કેચીઝ (sketches) વેચવાનું કામ કરે છે. ન્યુયોર્કના એક આગેવાન સ્ટાઇલીસ્ટને મી. વેસન ત્રણ વરસ સુધી દર અઠવાડિયે નિયમિત એકવાર મળવા જતા હતા. “તેણે મને મળવાની કદિ ના પાડી ન હતી.” મી. વેસને પોતાની કહાણી રજૂ કરતાં કહ્યું: પણ તેણે કંઈ ખરીદી કરી નહિ. હંમેશાં તે મારા સ્કેચો સંભાળથી તપાસતો અને પછી “વેસન, આ સ્કેચો મને કામ લાગે તેમ નથી” એમ કહી મને રૂબરૂ આપતો.

દોઢસો વાર નિષ્ફળતા મળવા પછી વેસનને લાગ્યું કે તેનું મગજ કટાઈ ગયલું હોવું જોઈએ. આથી તેણે માનવવર્તન પર અસર કરવાનો—નવા વિચારો ખીલવવાનો અને નવો ઉત્સાહ બરપા કરવાનો અભ્યાસ કરવાનો દરોવ કર્યો.

તરતજ તેને નવો વિચાર અજમાવવાનું મન થયું. સ્ટુડીઓમાં કામ કરતા ચિત્રકારોના અરધો ડઝન અપૂર્ણ સ્કેચો લઈને તે ખરીદદારની ઓફીસમાં દોડી ગયો. “હું તમારી મહેરબાની માગવા આવ્યો છું.” તેણે કહ્યું: “મારી પાસે થોડાક અપૂર્ણ સ્કેચો છે. આ સ્કેચો

તમને ઉપયોગી થઈ પડે તે માટે તે કેવી રીતે પૂરા કરવા તે મહેરબાની કરીને મને કહેશો ?”

એક શબ્દ બોલ્યા વિના ખરીદનારે સ્કેચો પર થોડી વાર નજર ફેંકી કહ્યું: “વેસન, આ સ્કેચીઝ મૂકી નાઓ. મને થોડા દિવસ પછી મળજો.”

ત્રણ દિવસ પછી વેસન પાછો ગયો, તેને ખરીદનારે ટ્રેડીંગ સૂચનાઓ કરી, વેસને તે મુજબ સ્કેચો તૈયાર કરાવ્યા અને પરિણામ શું ધારો છો ? વેપારીએ બધા સ્કેચ ખરીદી લીધા.

આ નવ મહિના પહેલાની વાત છે. સાર પછી આ વેપારીએ અનેક સ્કેચો પોતાના વિચારો મુજબ તૈયાર કરાવ્યા અને પરિણામે વેસનને ૧૬૦૦ ડોલરથી વધારે કમીશન મળ્યું. મી. વેસન કહે છે કે “આ વેપારીને વરસો સુધી સ્કેચ વેચવામાં હું કેમ નિષ્ફળ ગયો હતો તે હવે હું સમજું છું. મેં તેને મારી મરણ મુજબના સ્કેચો ખરીદવાની અરજ કરી હતી. હવે હું તેનાથી ઉલટુંજ કંઈ છું. હવે હું તેની પાસે વિચારો માગું છું. હવે તેને એમ લાગે છે કે તે પોતેજ ડીઝાઈન સર્જે છે. અને વાત ખરી છે. હવે મારે સ્કેચ વેચવા પડતા નથી તે જાતેજ ખરીદી લે છે.”

ન્યારે થીઓડોર રૂઝવેલ્ટ ન્યુયોર્કનો ગવર્નર હતો ત્યારે તેણે એક અસાધારણ ચમત્કાર કરી બતાવ્યો હતો. તેણે રાજદ્વારી નેતાઓ સાથેના સારા સંબંધ જાળવી રાખ્યો હતો અને તેમ છતાં તેઓને જે સુધારા બીજાકે ગમતા ન હતા તે તેઓ પાસે મંજૂર કરાવ્યા હતા.

અને રૂઝવેલ્ટે આ કામ કેમ કર્યું હશે ?

ન્યારે કોઈ મદત્વના ઓધ્યા પર નીમણુંક કરવાની હાથ ત્યારે તે રાજદ્વારી નેતાઓને બોલાવીને તેઓની લલામણુ માખતો. “પહેલાં તેઓ કોઈ ‘જૂના ડોળા’ (broken-down party hack) ની લલામણુ કરતા.” રૂઝવેલ્ટે આ વિષે પોતાનો અનુભવ જણાવતાં કહ્યું: “હું તેઓને સમજાવતો કે આવી નીમણુંક હદાપણુબદી ગણુશે નહિ કેમકે પ્રજાને તે પસંદ પડશે નહિ.

“પછી તેઓ કોઈ બીજા જૂના ડોળાનું નામ સૂચવતા કે જે ચાલુ ઓઢા ભાગવતો આવ્યો હોય અને જે મહેતાજી માટે નહિ ને ભણાવે પણ નહિ (man who had nothing against him but little in his favour) એવો હોય તેની ભલામણ કરતા. હું તેઓને કહેતો કે આ માણસ પ્રગ્નને જોઈતો સંતોષ આપી શકશે નહિ માટે કોઈ લાયક માણસની ભલામણ કરવી બહેતર થઈ પડશે.

“ત્રીજી વાર કોઈ સારા માણસની ભલામણ થતી પણ જોઈએ તેવા માણસની તો નહિજ.

“પછી હું તેઓનો આભાર માની ફરીથી કોશિય કરવાની અરજ કરતો અને એથી ભલામણ મારી મરજી મુજબના માણસ માટેજ થતી. તેઓની સલાહ માટે તેઓનો આભાર માની હું તે માણસની નીમણુક કરતો અને આ નીમણુકનો જશ તેઓને લેવા દેતો....હું તેઓને કહેતો કે તમને રાજી કરવા માટે મેં આ નીમણુક કરી—હવે તમે મારા સુધારા મંજૂર કરી મને રાજી કરો.”

અને આ રીતે સીવીલ સર્વિસ બીલ અને ફ્રેન્ચાઈઝ ટેક્ષ બીલ જેવા મહત્વના સુધારા તેઓએ મંજૂર રાખ્યા હતા.

યાદ રાખજો કે રૂઝવેલ્ટ સામા માણસની સાથે મંત્રણા કરી તેની સલાહ પ્રત્યે માન બતાવવાને ધણો આતુર રહેતો હતો. બ્યારે તે કોઈ અગત્યના ઓઢા પર નીમણુક કરતો ત્યારે એ ઉમેદવારની પસંદગી રાજદ્વારી નેતાઓએજ કરી હતી અને આવી નીમણુક કરવાનો ખ્યાલ તેઓનેજ સુઝ્યો હતો એમ તેઓને તે સમજવા દેતો.

લોંગ આઈલેન્ડના એક મોટરના વેપારીએ એક સ્કોચ દંપતિને વપરાયલી કાર વેચવા માટે આજ પદ્ધતિ વાપરી હતી. આ વેપારીએ સ્કોચમેનને એક પછી એક અનેક કાર બતાવી હતી પણ દરેકમાં કંઈને કંઈ વાંધો નીકળ્યો હતો. આ અનુકૂળ નથી, બીજી બહુ બ્લૂની છે, ત્રીજીની કિંમત આકરી છે. હંમેશા પેલા સ્કોચમેનને કિંમત ભારી લાગતી. આ વખતે પેલા વેપારીએ મારા વર્ગની મદદ માગી.

અમે તેને સલાહ આપી કે “સેન્ડી” ને કાર વેચવાની કારોષ પડતી મૂકા અને તેને કાર ખરીદવા દો. સેન્ડીએ શું કરવું તે તેને કહેવાને બદલે તમારે શું કરવું તે સેન્ડીને પૂછો ! તેને એમ લાગવા દો કે તેનાજ વિચારનો અમલ થઈ રહ્યો છે.

વેપારીને આ સલાહ ગમી. થોડા દિવસ પછી એક ધરાક પોતાની જૂની કારને બદલે નવી લેવા આવ્યો. તેની જૂની કાર સેન્ડીને ગમશે એમ લાગવાથી વેપારીએ સેન્ડીને ફોન કરી અરજ કરી: “મહેરબાની કરી મને એક કાર બાબતમાં સલાહ આપવા માટે આવવાની તરફી લેશો ?”

સેન્ડી આવ્યો ત્યારે વેપારીએ તેને કહ્યું: “તમે બહુ ચાલાક છો. તમે કારની કિંમત સમજો છો. આ કાર તપાસીને તે કેટલામાં ખરીદવી તેની સલાહ આપશો ?”

સેન્ડી દર્યો—મલકાયો. આખરે તેની સલાહ માગવામાં આવી—આખરે તેની શક્તિની પીછાન થઈ. જમૈકામાં ફ્રીન્સ બુલેવર્ડથી ફોરેસ્ટ હીલ સુધી તે તે કારમાં ફરી આવ્યો. ત્યાર પછી તેણે કહ્યું: “ત્રણસો ડોલરમાં આ કાર મજે તો મફત સમજો.”

“જે એટલામાં મજે તો તમે તે ખરીદી લેશો ?” વેપારીએ પૂછ્યું. ત્રણસો ડોલર ! અલબત્ત, એ કિંમત તેણેજ આંકી હતી. તરતજ સેન્ડીએ મોઢો મંજુર કર્યો.

બ્રુક્લીનની એક મોટી હોસ્પિટલને એક્સ-રે મશીન વેચવા માટે એક એક્સ-રે બનાવનારાએ આજ માનસ શાસ્ત્ર (psychology) નો લાલ લીધો હતો. આ હોસ્પિટલના મકાનનો વિસ્તાર વધારવામાં આવતો હતો અને તેમાં અપ-ટુ-ડેટ એક્સ-રે ખાતું ખોદવાનું હતું. એક્સ-રે ખાતું ડૉ. એક્સ...ના હાથમાં હતું. જાતજાતના એક્સ-રે બનાવનારા વેપારીઓ પોતાના મશીનોની તારીફ પર તારીફ કરીને ડાક્ટરનું માથું ખાઈ જતા હતા.

પણ એક વેપારી ઘણો કુશળ હતો. તે બીજાઓ કરતાં માનવસ્વભાવ વધારે સારી રીતે જાણતો હતો. આથી તેણે ડાક્ટર પર નીચેનો પત્ર લખ્યો:

“બોડાજ વખત પર અમારા કારખાનામાં નવી જાતના એક્ષ-રે મશીનો તૈયાર કરવામાં આવ્યા છે. આ મશીનોનો પહેલો જથ્થો હમણાજ અમારી ઓફીસમાં આવી પહોંચ્યો છે. આ મશીનો સંપૂર્ણ નથી તે અમે જાણીએ છીએ અને અમે તે સુધારવા માગીએ છીએ તેથી તમારા ધંધાને તે વધારે ઉપયોગી થઈ પડે તે માટે તમારી સુચનાઓનો અમને લાભ આપવા માટે મજકુર મશીનો તપાસવા આવવાની તમે તરફી લેશો તો અમે તમારા ધણાજ આભારી થઈશું. તમે ધણાજ રોકાયેલા રહો છો તે અમે જાણીએ છીએ અને તેથી તમને ક્યો વખત અનુકુળ આવશે તે જણાવવાની કૃપા કરશો તો તમને લેવા માટે અમે અમારી કાર મોકલીશું.”

“આ પત્ર મળવાથી હું અજબ થયો.” આ બનાવનું વર્ણન કરતાં ડૉ. એલ.—એ મારા વર્ગ સમક્ષ કહ્યું: “મને અન્યથા સાથે આનંદ થયો. અગાઉ કોઈ પણ એક્ષ-રે બનાવનારે મારી સલાહ પૂછી ન હતી. આ પત્રથી મેં મોટાઈની લાગણી અનુભવી. તે વખતે દરરોજ રાતના મને કામ હતું છતાં એક ડીનર ૨૬ કરી હું એક્ષ-રે મશીન જોવા ગયો. મેં તેની બારીક તપાસ કરી અને જેમ જેમ હું તેનો અભ્યાસ કરતો ગયો તેમ તેમ તે મશીન મને વધારે ગમવા લાગ્યું.

“આ મશીનો મને વેચવાની કોષ્ટએ કોશિષ કરી ન હતી. હોસ્પીટલ માટે તેની ખરીદી કરવાનો વિચાર મનેજ આવ્યો હતો એમ મને લાગ્યું. તેની ચઢીઆતી પંક્તિ જોઈને હુંજ વેચાઈ ગયો અને મેં તે હોસ્પીટલ માટે ખરીદવાનો ઓર્ડર આપ્યો.”

પ્રેસીડેન્ટ વીલ્સનની હકુમતમાં કર્નલ એડવર્ડ એમ. હાઉસ રાષ્ટ્રીય અને આંતરરાષ્ટ્રીય બાળદોમાં વિશાલ લાગવગ ધરાવતો હતો. પોતાના પ્રધાન મંડળના સલાહદો કરતાં પણ વીલ્સન ગુપ્ત સલાહ માટે કર્નલ હાઉસ પર વધારે આધાર રાખતો હતો.

પ્રેસીડેન્ટ પાસે પોતાનું ધાર્યું કરાવવા માટે હાઉસ શું કરતો હતો ? સારે નસિબે આપણે તે જાણીએ છીએ કે એ બેદ હાઉસે આર્થર ડી. હાઉડન સ્મીથને કહ્યો હતો અને ‘ધી સેટરડે ઈવિનીંગ પોસ્ટ’ માં ના એક લેખમાં સ્મીથે હાઉસના વિચારો ટાંક્યા હતા તે નીચે મુજબ છે:

“ત્રેસીઝને પીછાન્યા પછી મને સમજ પડી કે” હાઉસે કહ્યું: “તેને અમુક વિચારનો બનાવવા માટેનો રસ્તો એ હતો કે વાતમાં ને વાતમાં તેના મનમાં એવો વિચાર દાખલ કરવો કે જેમાં તેને રસ પડે અને તે પર તે પોતેજ પોતાની મેળે વિચાર કરવા માંડે. પહેલી વાર આ રીત સફળ નીવડી તે એક અકસ્માત હતો. હું તેને વ્હાઈટ હાઉસમાં મળવા ગયો હતો જ્યાં મેં તેને અમુક રાજનીતિ સ્વીકારવાની અરજ કરી કે જે તેને મમતી ન હતી. પણ થોડા દિવસ પછી એક ડીનર ટેબલ પર જાણે તે રાજનીતિ તે પોતેજ સુચવતા હોય એમ સાંભળીને હું અજબ થયો હતો.”

આ વખતે “આ વિચાર તમારા નથી. મારા છે” એમ હાઉસે કહ્યું હતું? નહિ. હાઉસ એવી બૂલ કરે તેવો નાદાન ન હતો. તે ધણોજ ચતુર હતો. તેને પોતાને જમની પરવા ન હતી. તેને તો પરિણામની પરવા હતી. એટલે તેણે વીલ્સનને એમજ લાગવા દીધું કે તે વિચાર તેનોજ છે. એટલુંજ નહિ. પણ એક કદમ આગળ વધીને હાઉસે જાહેરમાં મજકુર વિચારો માટે વીલ્સનને શાખાશી આપી હતી.

યાદ રાખજે કે આવતી કાલે આપણે જે લોકોનાં સમાગમમાં આવીશું તેઓ પણ વુડરો વીલ્સન જેવાજ માણસો છે. માટે હંમેશાં કર્નલ હાઉસની પેઠેજ કામ લેજો.

થોડા વરસ પર ન્યુ બ્રન્સવીકના એક માણસે આ રીત મારા પર અજમાવીને મારો આશ્રય (patronage) મેળવ્યો હતો. હું ન્યુ બ્રન્સવીકમાં માજૂરા મારવા જવાનો વિચાર કરતો હતો. આથી મેં ટુરીસ્ટ બ્યુરોને લખીને ત્યાંની માહિતિ માગી હતી. મને લાગે છે કે બ્યુરોએ માર્ડે નામ જાહેર લીસ્ટમાં મૂક્યું હોવું જોઈએ કારણ કે તે પછી જાવણીઓ અને બોમ્બિયાઓ તરફથી કાગળો, ચોપાનીઆઓ અને છાપેલી સર્ટીફિકેટોનો મારા પર વરસાદ વરસાવવામાં આવ્યો. આમાંના એક જાવણીવાળાએ ચતુરાઈ વાપરી. તેણે પોતાની જાવણીનો લાભ લઈ ગયલા ન્યુયોર્કના કેટલાક માણસોના નામો અને તેઓના

ટેલીફોન નંબરોની એક ટીપ મારા પર રવાના કરી તેઓમાંના કોઈને પોતાની જાવણીમાં કેવી સગવડ મળે છે તે પૂછી જોવાની અને અરજ કરી હતી.

મારી અભયણી વચ્ચે તેના લીસ્ટમાંથી મારા એક ઓળખીતા માણસનું નામ નીકળ્યું. મેં તેને ટેલીફોન કરી તેનો અનુભવ જાણી લીધો અને તરતજ પેલી જાવણીવાળાને હું ક્યારે આવનાર હતો તે વિષેનો તાર મોકલી દીધો.

બીજાઓ અને પોતાની સેવા વેચવા આવ્યા હતા. પણ આ માણસે અને તેની સેવા ખરીદવાની તક આપી અને તે જીત્યો.

બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવાનો સાતમો કાનુન આ પરથી નીચે મુજબ નક્કી થાય છે:

સામા માણસને એવું ભાન કરાવો કે તે પોતાના વિચાર પ્રમાણેજ વર્તે છે.

ચીનાઈ સંત લા ઝે (Lao Tszé) એ અઢી હજાર વર્ષ પહેલાં કેટલાક લઘુ સત્યો કહ્યા હતા જેનો વાંચનાર આજે પણ લાભ લઈ શકશે.

“સેંકડો પર્વતોના ઝરણાંઓ નદિઓ અને સમુદ્રને નમન કરે છે તેનું કારણ એ છે કે નદિઓ અને સમુદ્ર ઝરણાંઓની નીચે રહે છે. તેમ કરીને તેઓ બધા પર્વતોના ઝરણો પર રાજ કરે છે. તેજ પ્રમાણે એક ઋષી પણ ધનિસાનથી ઉંચી પંક્તિ પર રહેવા માટે ધનિસાનથી ઉતરતા દરબજા પર રહે છે: તેઓની આગળ રહેવા માટે તે તેઓની પાછળ રહે છે: આ પરથી સમજાશે કે જો કે ઋષીઓનું સ્થાન ધનિસાનોની ઉપર રહે છે છતાં ધનિસાનોને તેઓનો બોલો લાગતો નથી. જો કે તેઓની જગ્યા તેઓની આગળ હોય છે છતાં તેઓ તેને અપમાન સમજતા નથી.”

સોફોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૮ મું.

સામા માણુસનું દૃષ્ટિબિંદુ.

આદ રાખજો કે સામા માણુસ તદ્દન ખોટો હોય તે બનવા બેઝ છે પણ તે યોતાને ખોટો ધારતો નથી. તેને વખોડતા ના. વખોડવાનું કામ તો કોઈ પણ મૂરખ માણુસ કરી શકશે. તેને સમજવાની કોશિષ કરજો. ક્રંતા શાણા, સહનશીલ અને અપવાદ રૂપ માણુસોજ તેમ કરે છે.

બીજાઓ જેવા વિચાર કરીને જેવા કામ કરે છે તેમ કરવાનું એક કારણ છે. એ કારણ શોધી કાઢજો એટલે તમને તેના કામ—તેના વ્યક્તિત્વનો બેદ મળી જશે.

ખરા જીગરથી સામા માણુસની જગ્યાએ મૂકાવાની કોશિષ કરજો.

“હું એની જગ્યાએ હોત તો મને કેવું લાગત ? હું કેવી રીતે વર્તત ?” આ સવાલ તમારી જાતને પૂછવાથી તમે તમારો વખત બચાવવા ઉપરાંત તમારી મુશ્કેલી પણ ટાળી શકશો કારણ કે “કારણમાં રસ લેવાથી તમને કાર્ય પર અભાવ આવવાનો સંભવ ઓછો છે.” (By becoming interested in the cause we are less likely to dislike the effect.) વધારામાં માનવ સમાજમ ખીલવવાની તમારી કુશલતામાં વધારો થશે.

How to Turn People into Gold નામના ગ્રંથમાં કેનેથ એમ. ગુડ કહે છે: “તમારા યોતાના કામમાં બીજા કોઈ પણ કામ કરતાં તમે કેટલી તીક્ષ્ણ હિલટ ધરાવો છો તેની એક પણ સરખામણી

કરજો. સાર પછી તમને જ્ઞાન થશે કે દુનિયાના બીજા દરેક જણને તમારા જેવીજ લાગણી થાય છે. સાર પછી તમે પણ લોકોને અને રૂઝવેશની પેઠે તોભાહખાના (penitentiary) ના ચોડીદાર સીવાયના જગતના કોઈ પણ કામ માટેની સંગીન લાયકાત મેળવી શકશો અને તે એ છે કે બીજા માણસોનું દુઃખિદુઃખ દિલસોજીથી સમજવા ઉપર બીજાઓ સાથે કામ પાડવામાં ફતેહ મેળવવાનો આધાર રહેલો છે.”

વરસો મુખી મારા ઘરની નજીકના પાર્કમાં ફરવામાં તથા ત્યાં થોડેસ્વારી કરવામાં હું મજા માનતો હતો. પ્રાચીન ગ્રીકના દુર્ધસ (Druids) લોકોની પેઠે હું એક જાડો પુનરી છું એટલે બીનજરૂરી આગથી દર વરસે એકના નાના છોડવાઓ અને જાડોના નાશ થતો જોઈને મને દુઃખ થતું હતું. આ આગ કોઈ બેદરકાર માણસની સીમરેટથી લાગતી ન હતી. પાર્કમાં રમવાં જતાં નાદાન છોકરાઓ ઈડા બાફવા અથવા બીજી કોઈ ચીજ રાંધવા માટે તોફાન મસ્તી પર ચઢીને જાડોની નીચે દેવતા સળગાવતા તેમાંથી આ આગો લાગતી હતી. કેટલીક વાર આગ એવું લયંકર રૂપ લેતી કે તેને શુદ્ધવાને બંબા બોલાવવાની ફરજ પડતી.

જે કોઈ પાર્કમાં આતશ સળગાવશે તેને દંડ અને કેદની સજા કરવાની ચેતવણી આપનાર એક પાટીયું એક ખૂણામાં પચ્ચું હતું પણ આ પાટીયું એવી એકાંત જગ્યાએ હતું કે ન્યાં લાગ્યેજ કોઈની નજર પડતી. પાર્ક પર દેખરેખ રાખનાર થોડેસ્વાર સિપાઈ પોતાની ફરજ બજાવવામાં બેદરકાર હતો એટલે દર વરસે આ આગો ચાલુજ રહી. એક વાર આગ ફેલાતી જોઈને એક સીપાઈ પાસે દોડી જઈ મેં આગ શુદ્ધવા માટે બંબાવાળાને બોલાવવાની તાકીદ કરી પણ આગ તેના વિસ્તારમાં લાગી ન હતી એમ જણાવીને તેણે કંઈજ કરવાની ના પાડી. હું જીવ પર આવ્યો. બીજી વાર હું ફરવા ગયો ત્યારે મેં જાતેજ પાર્કનું રક્ષણ કરવાની ફરજ મારે માથે લઈ લીધી. શરૂઆતમાં મેં બાળકોનું દુઃખિદુઃખ સમજવાની પરવા કરી નહિ. ન્યારે મેં એક જાડ નીચે બાગ લાગેલી જોઈ ત્યારે મને એટલું બધું દુઃખ થયું, હું એક ખરૂં કામ કરવાને એટલો બધો આતુર થયો કે મેં બોટું કામ કર્યું. છોકરાઓ પાસે જઈને

મેં તેઓને ધમકાવી આપી કે “હમણાં ને હમણાં આગ છુટવી નાખો નહિ. તો તમને ગીરફતાર કરાવી જેલમાં મોકલીશ.” તેઓના વિચાર સમજ્યા વિના મેં મારાજ દીલની વરાળ બહાર કાઢી.

પરિણામ શું આવ્યું ? છોકરાઓ કયવાતે મને ગુસ્સાથી મારા હુકમને તાબે થયા. પણ મારી પીઠ ફરતાજ તેઓએ કદાચ પાછો દેવતા સળગાવીને આપ્તા પાર્કને સળગાવી મૂકવાની ઈચ્છા કરી હશે !

વરસો વહ્યા પછી માનવ સ્વભાવનું મારું જ્ઞાન જરા વધ્યું— બીજાઓનું દૃષ્ટિબિંદુ સમજવાની મને અક્કલ આવી. હવે પાર્કમાં દેવતા સળગાવતા છોકરાઓને હુકમ કરવાને બદલે નીચે મુજબ કહેવાનું હું પસંદ કરું છું.

“કેમ પોરીઆઓ ! ખૂબ મજા કરો છો કે ? આજે તમે શું પકાવવાના છો ?...હું નાનો હતો ત્યારે મને આગ સળગાવવાનું બહુ ગમતું હતું—હજીબી ગમે છે. પણ પાર્કમાં દેવતા સળગાવવામાં જોખમ છે. હું જાણું છું કે તમે કંઈ નુકસાન કરવાના નથી પણ બીજા છોકરાઓ તમારા જેવા શાણા નથી. તેઓ અહિં આવીને તમે સળગાવેલો આતશ જોઈને પોતેજ દેવતા સળગાવશે ને તે છુટકા વિના થેર ચાલી જશે. પરિણામે સુકા પાંદડાઓને આગ લાગવાથી ઝાડોનો નાશ થાય છે. જો આપણે સંભાળ નહિ રાખીએ તો આ પાર્ક વેરાન થઈ જશે. અહિં આગ લગાડવા માટે જેલની સજા થાય છે. પણ હું તમને સતાવીને તમારી મજા બગાડવા માગતો નથી. તમે મોજ કરો તે મને ગમે છે. પણ મહેરબાની કરી હમણાંજ સુકા પાંદડા આતશથી દૂર ખસેડી નાખો અને તમે જાઓ તે પહેલાં દેવતા પર ખૂબ ધૂળ નાખીને તે છુટવી જજો. એમ કરશો ને બચ્યાઓ ! બીજી વાર તમે મોજ કરવા આવો ત્યારે અહિં નહિ પણ ટેકરી પર રેતીના ખાડામાં દેવતા સળગાવજો. તેથી કંઈ નુકસાન થશે નહિ...તમારો આભાર ! મજા કરો છોકરાઓ !”

આવી માયાળુ વાતની કેવી રીતે અસર થાય છે ? આવી વાતથી છોકરાઓ સહકાર કરવા રાજી થયા. કયવાટ નહિ—ગુસ્સો નહિ—

કંઈ નહિ. તેઓને તામે જવાની ફરજ પાડવામાં આવી ન હતી. તેઓને ખોટું લાગ્યું ન હતું. મેં તેઓના દૃષ્ટિબિંદુથી કામ લીધું હતું તેથી તેઓને અને મને સાફ લાગ્યું.

આવતી કાલે કોઈને આમ બુઝવવા, કોઈ દવાનો ડબ્બો ખરીદવા યા રેડ કોસમાં ૫૦ ડોલર આપવાનું કહેવા પહેલાં જરા વાર થોભી, આંખ મીચીને સામા માણસના દૃષ્ટિબિંદુનો વિચાર કરી તમારી જાતને સવાલ પૂછજો: “એ માણસ એમ કરવાનું શા માટે ઇચ્છે?” અલબત્ત, આવી ટેવ પાડતાં વખત લાગશે. પણ આ ટેવથી બધા તમારા મિત્રો બનશે—અને કોઈ પણ જાતની કડવાશ પેદા કર્યા વિના પરિણામ તમારે મનઝમતું આવશે.

“એક માણસને મળવા પહેલાં તેના લાભ અને તેના હેતુઓના મારા જ્ઞાન મુજબ મારે તેને શું કહેવું અને તે મને કેવા જવાબ આપશે તેનો સ્પષ્ટ ખ્યાલ ન આવે તે પહેલાં તેની ઓફીસની સામે બે કલાક સુધી આંટા મારવાનું હું પસંદ કરીશ.” હારવર્ડની વેપારીશાળાના ડીન ડોનહામના આ સોનેરી સખુનો હંમેશા જાતી પર કોતરી રાખજો.

આ પુસ્તક વાંચવાથી બીજું કંઈજ પરિણામ ન આવે પણ જો તમે હંમેશા સામા માણસના દૃષ્ટિબિંદુથી વધારે વિચાર કરતા થશો અને તે સાથેજ તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી પરિસ્થિતિનો વિચાર કરતા શીખશો તો તમારા જીવનનો સોનેરી સફા શરૂ થશે.

કોઈને માફ લગાડ્યા વિના યા ગુસ્સે કર્યા વિના તમે તેને તમારા વિચારનો બનાવવા ચાહતા હો તો આઠમો કાનુન યાદ રાખજો.

પ્રમાણિકપણે સામા માણસના દૃષ્ટિબિંદુથી પરિસ્થિતિ નીહાળવાનો પ્રયાસ કરો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના આર માર્ગો

પ્રકરણ ૯ મું.

દરેક જણને જે ગમે તે.

દૃઢીલબાળ બંધ કરે, કડવાશનો અંત લાવે, સારી લાગણી ઉત્પન્ન
રે અને સામે માણસ તમારી વાત લક્ષ્યપૂર્વક સાંભળવાને તૈયાર
થાય એવું જાદુઈ વાક્ય તમને જોઈએ છે ?

હા તો આ લ્યો. હંમેશા વાતની શરૂઆત આ પ્રમાણે કરજો:
‘તમને જે જાતની લાગણી થાય છે તેમાં તમારી રજામાત્ર કસુર નથી.
તમારી જગ્યાએ હું હોત તો મને પણ આપાદ એવીજ લાગણી થાત.’

આવા જવાબથી ગમે તેવો લઢકણો અને ચીરડાઉ માણસ પણ
ડો પડી જશે. એવું કહેવામાં તમે એક શબ્દ પણ ખોટો
મોલતા નથી કારણ કે તમે તેની જગ્યાએ હો તો તમે તેમજ કરશો.
આપણે અલ ક્રેપોનનો દાખલો લઈશું. ધારો કે તમને અલ
ક્રેપોનના જેવું શરીર, મન અને સ્વભાવ વારસામાં મળ્યા હોય;
શરો કે તમે તેના જેવા સંજોગોમાં ઉછર્યા હો; ધારો કે તમને તેના
જેવાજ અનુભવો થયા હોય તો તમે પણ અલ ક્રેપોન જેવાજ બનશો,
તરણ કે સંજોગો અને વારસામાં મળેલા ગુણોએજ તેને આવો
પદમાસ બનાવ્યો છે.

તમે ચોપમા જાનવર નથી તેનું કારણ એકજ છે કે તમારા
માથાપ જાનવર ન હતાં. તમે ગાયના પુછડાને આંખે લગાડતા નથી
તે સાપની યુગ્મ કરી કુધ પાતા નથી તેનું કારણ પણ એકજ છે કે
તમે બ્રહ્મપુત્રા નદિના કિનારા પર કેઈ હિંદુ કુટુંબમાં જન્મ્યા નથી.

તમે જેવા છો તેને માટે કંઈ તમને જશ ઘટતો નથી અને યાદ રાખજો કે તમને મળતા ગુસ્સાખાળ, ધર્મઝનુની, અવિચારી માણસને તેના દુર્ગુણો માટે અપજશ ઘટતો નથી. એ બિચારાની દયા ખાઈ તેને માટે દિલ્લગીર થજો. તેના તરફ સહાનુભૂતિ ખતાવજો અને રસ્તા પર લથડીઆ ખાતા દારૂડીઆને જોઈને જોન ખી. ગઈ કહ્યું હતું તેમ તમે પણ કહેજો: “ખુદા તારી રહમ ન હોત તો હું પણ આવોજ થાત.” (There but for the grace of God, go I.)

તમારા સમાગમમાં આવતા માણસોમાંના ધણા ખરા તમારી દિલ્લસોજના બૂખ્યા અને તરસ્યા હોય છે. તેઓ તરફ દિલ્લસોજ ખતાવો એટલે તેઓ તમને જરૂર ચાહશે.

એક વાર *Little Woman* નામના ગ્રંથની લેખિકા લુઈ મે આલ્ફાટ વિષે મેં પ્રોડકાસ્ટ લાપણ કર્યું હતું. હું જાણતો હતો કે તેણી મસાજુસેટસના કોનકોર્ડ શહેરમાં રહેતી હતી અને લાંબા તેણીએ પોતાના અમર ગ્રંથો લખ્યા હતા. પણ મેં જાન ભૂટીને ન્યુ હેમ્પશાયરમાં આવેલા કોનકોર્ડ શહેરમાં તેણીના મકાનની મેં લીધેલી મુલાકાતની વાત કરી. જો મેં ન્યુ હેમ્પશાયર શબ્દ એકજવાર વાપર્યો હોત તો મારી બૂલ ક્ષમાપાત્ર ગણાત. મગર અફસોસ! મેં એ શબ્દ એ વાર વાપર્યો. ખીજે દિવસથી મારી બૂલ માટે મને ધિક્કારનારા—દારૂડી ખાનારા—મને જાત જાતના આક્ષેપોથી ઘોઈ નાખનારા કાગળો અને તારોનો વરસાદ વરસવા લાગ્યો. ધણા પત્રોમાં ગુસ્સો ખાલી કરવામાં આવ્યો હતો. થ્રોડક અપમાનકારક હતા. મસાજુસેટસના કોનકોર્ડ શહેરમાં ઉછરેલી અને તે વખતે ફીલાડેલ્ફીઆમાં વસતી એક સ્ત્રી તો મને જીવંતોજ ખાઈ જવા તૈયાર થઈ. મીસ આલ્ફાટ ન્યુ ગાએનાની માણસખાઉ જંગલી સ્ત્રી હતી એવો મેં આક્ષેપ મૂક્યો હોત તો પણ આ ખાઈ મારા પર વધારે ઝનુની થઈ શકત નહિ. એ પત્ર વાંચતાં મને વિચાર આવ્યો: “ખુદાનો આભાર કે આ ખજાને હું પરણ્યો નથી.” મેં બૂગોળમાં બૂલ કરી હતી પણ તેણીએ સામાન્ય સભ્યતાનું ખૂન કર્યું હતું, એવો પત્ર લખવાનું મને મન થયું. એ રીતે પત્રની શરૂઆત કરી હું મારા દીક્રોને ઉભરો ખાલી કરવા માટે તેણીને જાત જાતના

વિશેષણ લગાડવાનો હતો. પણ મેં મન માર્યું. મને જ્ઞાન થયું કે એવો કાગળ તો કાઢી મૂરખ પણ લખી શકે.

હું મૂખીઓથી ઉંચી પંક્તિનો હતો તેથી મેં તેણીની દુશ્મની દાસ્તીમાં ફેરવી નાખવાનો ઠરાવ કર્યો. એ એક જાતની ચેલેન્જ હતી, આવી રમતમાં ગમ્મત હતી. મેં મનમાં વિચાર કર્યો: “હું તેણીની જગ્યાએ હોત તો સંભવ છે કે મને પણ તેણીના જેવીજ લાગણી થાત.” મેં તેણીના દૃષ્ટિબિંદુ તરફ દિલસોજી બતાવવાનો નિર્ણય કર્યો અને હું શીલાડેલશીઆ ગયો. ત્યારે તેણીને ટેલીફોન પર બોલાવી. તેણી સાથે મને નીચે મુજબની વાતચીત થઈ હતી:

હું—મીસીસ.....થોડા દિવસ પર તમે મારા પર એક પત્ર લખ્યો હતો તે માટે હું તમારો આભાર માનવા માગું છું.

તેણી—(તીણા, સંસ્કારી, ખાનદાની અવાજે) મને કોની સાથે વાત કરવાનું માન મળે છે ?

હું—તમે મને ઓળખતા નથી. માફ નામ ડેલ કાનેંગી છે. થોડા દિવસ પહેલાં મેં લુઈ મે આલ્કાટ વિષે કરેલું ઓડકાસ્ટ લાપણ તમે સાંભળ્યું હતું કે જે વખતે તેણી ન્યુ હેમ્પશાયરના કોનકોર્ડ શહેરમાં વસતી હતી એમ કહેવાની અક્ષમ્ય ભૂલ મેં કરી હતી. એ મારી ગંભીર ભૂલ માટે હું માફી માગવા ચાહું છું. તમે તકલીફ લઈને મારા પર પત્ર લખી મારી ભૂલ સુધારી.

તેણી—મી. કારનેંગી ! એ પત્ર લખવા માટે હું ઘણીજ દિલગીર છું. મેં મીજન જુમાવી દીધો હતો. હું તમારી માફી ચાહું છું.

હું—નહિ. નહિ. તમારે નહિ પણ મારે માફી માગવી જોઈએ. કાઠ નાદાન પોરીઓ પણ મારા જેવી ભૂલ ન કરત. ગયા રવિવારે મેં રેડીઓ પર મારી ભૂલ માટે માફી માગી હતી અને હવે હું તમારી અંગત માફી ચાહું છું.

તેણી—હું કોનકોર્ડ, મસાશુસેટસમાં જન્મી હતી. બે સદીથી મારા કુટુંબે મસાશુસેટસના વહીવટમાં આગેવાનીભર્યો ભાગ બજાવ્યો હતો અને હું મારા વતન માટે મગરૂર છું. મીસ આલ્કાટ ન્યુ હેમ્પશાયરમાં

જન્મી હતી એ સાંભળીને મને ધણું દુઃખ થયું હતું. પણ મારા પત્ર માટે મને શરમ ઉપજે છે.

હું—હું તમને ખાત્રી આપું છું કે મારી ભૂલથી તમારા કરતાં મને ધણું દુઃખ થતું હતું. મારી ભૂલથી મસાશુસેટસને નહિ પણ મને નુકસાન થયું છે. તમારા જેવા દરજ્જાના સંસ્કારી લોકો જવલ્લેજ રેડીઓ પર બોલનારાઓ પર પત્ર લખવાની નવરાશ મેળવે છે અને જો મારા લાપણમાં ફરી ભૂલ માલુમ પડે તો તમે તે પત્રદ્વારા જણાવશો એવી હું આશા રાખું છું.

તેણી—તમે માનશો, તમે મારી ટીકા જે રીતે સ્વીકારી લીધી તે મને ધણુંજ ગમ્યું છે. તમે ધણા સારા માણસ હોવા જોઈએ. હું તમારા વધુ સમાગમમાં આવવા ચાહું છું.

આ પરથી સમજાશે કે તેણીના દૃષ્ટિબિંદુ તરફ દિલસોજી બતાવીને તથા તેણીની માંડી માગીને મેં તેણીને મારી માંડી માગી મારા તરફ દિલસોજીવાળી બનાવી હતી. મને મારા ગુસ્સા પર કાળુ રાખી અપમાનનો બદલો માયાળુપણાથી વાળવાનો સંતોષ મળ્યો. મેં તેણીના અપમાનનો જવાબમાં ગુસ્સે થઈને તેણીને “જહનમમાં જવા” નું કહ્યું હોત તો મને જેટલો આનંદ થાત તેના કરતાં તેણી મને પસંદ કરતી થઈ તે જોઈને મને ધણોજ વધારે આનંદ ઉપજ્યો હતો.

જે માણસ અમેરિકન પ્રજાસત્તાકનો પ્રેસીડેન્ટ બને છે તેની સમક્ષ દરરોજ માનવસંબંધના બીકટ સવાલો રજુ થાય છે. પ્રેસીડેન્ટ ટાફ્ટને પણ આવી મુશ્કેલીઓ નહીં હતી અને અનુભવપરથી તે શીખ્યો હતો કે કડવાશ દુર કરવા માટે દિલસોજી જાહેર અસર કરે છે. “Ethics in Service” નામના પોતાના પુસ્તકમાં એક મહત્વકાંક્ષી (ambitious) અને નિરાશ માતાનો ગુસ્સો તેણે કેવી રીતે નરમ પાડ્યો હતો તેનો એક રમુજી દાખલો ટાફ્ટે ટાંક્યો છે.

ટાફ્ટ લખે છે: “વોર્શિપ્ટનની એક ઓ જેનો ધણી થોડીક રાજદારી લાગવગ ધરાવતો હતો તેણીએ દોઢ મહિના સુધી મારી પાસે આવીને એક ઓઢા પર પોતાના બેટાને નીમવાનો મને આગ્રહ કર્યો હતો. તેણીએ મોટી સંખ્યામાં સેનેટરો અને કાન્ગ્રેસમેનોની

મદદ મેળવી અને તેઓ સાથે આવીને તેણી મારા પર દબાણ ચલાવવા લાગી. આ ઓદ્ધા માટે ટેકનીકલ (technical) લાયકાતની જરૂર હતી એટલે બ્યુરોના વડાની સલાહ પ્રમાણે મેં એક બીજા માણસની નીમણુંક કરી. આ વાતની ખબર પડતાં પેલી બાઇએ મારા પર એક પત્ર લખી જણાવ્યું કે તેણીના બેટાની નીમણુંક કરવાનું મારે માટે સહેલું હતું છતાં તેમ કરવાની ના પાડીને મેં નગુણપણું બતાવ્યું હતું. તેણીએ ફરીયાદ કરી કે સ્ટેટ ડેલીવેશન પર લાગવગ ચલાવીને તેણીએ એક વહીવટદારી બીલ (administration bill) કે જેમાં હું રસ લેતો હતો તેની તરફેણમાં મતો મેળવ્યા હતા જેનો આ બદલો મળ્યો !

“આવો પત્ર આપણને મળે છે સારે આવી ઉદ્ધતાઈ બતાવનાર સખસ સાથેનો સંબંધ તોડી નાખવાનું આપણને મન થાય છે. પછી તમે તેનો જવાબ તૈયાર કરો છો. પણુ જો તમે શાણા હો તો એ પત્ર ખાનામાં નાખી ખાનું બંધ કરજો. આવા પત્રના જવાબમાં બે દિવસની ઢીલ કરવી થોડી છે. બે દિવસ પછી એ પત્ર ખાનામાંથી બહાર કાઢતાં તમે જવાબ આપવાનો વિચારજ માંડી વાળશો. મેં એમજ કર્યું હતું. સાર પછી પેલી બાઈ પર મેં એક સબ્યતાભર્યો પત્ર લખી જણાવ્યું કે આવા સંજોગોમાં એક માતાને કેવી નિરાશા ઉપજે તે હું સમજું છું પણુ આ ઓદ્ધા પર નીમણુંક કરવાને હું મુખત્યાર ન હતો. એ ઓદ્ધા માટે ટેકનીકલ લાયકાતવાળા માણસની જરૂર હતી અને તેથી મારે બ્યુરોના વડાની ભલામણ મંજૂર રાખવી પડી હતી. તે પછી તેણીનો બેટો તે વખતે જે ઓદ્ધા પર હતો તેમાંજ તે કુશળ નીવડે એવી મેં આશા બતાવી. આથી તેણીનો ગુસ્સો નરમ પડ્યો અને તેણીએ જે પત્ર લખ્યો હતો તે માટે દિલગીરી દર્શાવી.

“પણુ મેં કરેલી નીમણુંકને તાત્કાલિક મંજૂરી મળી નહિ. તે દરમિયાન મને તેણીના ધણી તરફથી પત્ર મળ્યો. આ પત્રના અક્ષર આગલા પત્રોના અક્ષર જેવાજ હતા. આ પત્રમાં મને ખબર આપવામાં આવી હતી કે તેણીના બેટાની નીમણુંક નહિ થવાથી તેણીના હૃદયને નિરાશાનો આઘાત લાગ્યો હતો અને તેને પરિણામે

તેણીના પેટમાં ગંભીર નાસુર થયું હતું. ખીજા માણસની નીમણુંક રદ કરી તેણીના બેટાને નીમા હું તેણીને પાછી હસતી રમતી બનાવવાની મહેરબાની નહિ કરું? મેં તેણીના ધણી પર ખીજે પત્ર લખી જણાવ્યું કે “મને આશા છે કે તેણીના રોગનું નિદાન બૂલબૂલું હશે. તમારી પત્નીની માંદગીથી તમને થતા દુઃખ તરફ મારી દિલસોજી છે. પણ જે નીમણુંક કરવામાં આવી છે તે રદ થઈ શકે તેમ નથી.” જે માણસની મેં નીમણુંક કરી હતી તે મંજુર થઈ. પેલો પત્ર મળ્યા પછી બે દિવસ બાદ અમે વ્હાઈટ હાઉસમાં મ્યુઝીકનો એક મેળાવડો કર્યો અને મીસીસ ટાફ્ટને સૌથી પહેલાં મળવા આવનારાઓમાં પેલા ધણી ધણીઆણી હતા, જે કે ધણીએ થોડાજ દિવસ પર ધણીઆણીને નાસુર થવાની તોપ મારી હતી !

એસ. હુરોક અમેરિકાનો પહેલા નંબરનો મ્યુઝીક મેનેજર ગણાય છે. બે દાયકાથી ચાલીઆપીન, ઈઝા ડોરા ડંકન, અને પાવલોવા જેવા અનેક જગવિખ્યાત સંગીતકારો અને નૃત્યકારો (artists) સાથે તેણે કામ પામ્યું છે. મી. હુરોકે મને જણાવ્યું હતું કે આ તરંગી ધખારાબાજ આર્ટિસ્ટો સાથે કામ પાડતાં હું એક પાઠ શીખ્યો છું અને તે એ છે કે તેઓ પોતાના હસવા જેવા તરંગો માટે વધુ ને વધુ દિલસોજી મેળવવાના વલખાં મારે છે.

અમેરિકાના પાયતખ્તના મોટે ખાંચરેના શહેરોએને પોતાના સંગીતથી પાગલ બનાવનાર શ્રીઓડોર ચાલીઆપીનનો તે ત્રણ વરસ સુધી મેનેજર હતો. પણ ચાલીઆપીન વીંટી પરનું નંગ હતો. તે હદ બહારના લાડથી બગડી ગયેલા બાળક જેવો હતો. મી. હુરોક કહે છે કે “એ બલબલાને બે હાથ જોડાવે એવો દેવનામદેવ હતો.” (He was a hell of a fellow in every way).

દાખલા તરિકે જે દિવસે તેનો ખેલ હોય તેજ દિવસે બપોરે તે મી. હુરોકને કહેતો: “સોલ, મારી તખ્તીઅત બગડી આવી છે. માંડે ગળું ખેસી ગયું છે. આજે રાતે મારાથી ગવાશે નહિ.” મી. હુરોક શું તેની સાથે દલીલમાં ઉતરતો? નહિ. આવા તરંગી કલાકારો સાથે કેમ કામ લેવું તે તે જાણતો હતો. તે ચાલીઆપીનના હોટલમાં

તેની પાસે દોડી જઈ દિલસોજીભર્યા સ્વરે કહેતો: “અફસોસ! અફસોસ! તમને બહુ દુઃખ થાય છે. અલબત્ત, તમે આજે ગાઈ શકશો નહિ. હું આજનો ખેલ રદ કરું છું, તમારા બે હજાર ડોલર જશે. પણ તમારી પ્રતિષ્ઠા આગળ બે હજારની શી બીશાદ ?”

પછી ચાલીઆપીન નિસાસો નાખી કહેતો: “મને થોડા વખત પછી મળજો. પાંચેક વાગે આવીને મારી તખીઅત જોઈ જજો.”

પાંચ વાગે મી. હુરોક ફરીથી તેના હોટલ પર જઈ દિલસોજીનો વરસાદ વરસાવતો—તે ફરીથી ખેલ રદ કરવાનો આગ્રહ કરતો એટલે ચાલીઆપીન કહેતો: “થોડી વાર પછી આવજો. કદાચ તેટલામાં મારી તખીઅત ઠીક થઈ જશે.”

૭-૩૦ વાગે ચાલીઆપીન ગાવાનું કપૂલ કરતો પણ તે એક શરતે! મી. હુરોકે તખ્તા પર જઈને ગ્રેક્ષકોને કહેવું કે ચાલીઆપીનને શરદી થયલી હોવાથી તેનો અવાજ જોઈએ તેવો નથી! મી. હુરોક તેમ કરવાની જુદી જુદી હા પાડતો કેમકે એ ધુની માણસને તખ્તા પર ઉતારવાનો બીજો રસ્તોજ ન હતો.

Educational Psychology નામના સુંદર ગ્રંથમાં ડૉ. આર્થર આઈ. ગેટસ કહે છે: “આખી દુનિયાના માનવીઓ દિલસોજી માટે ટવળે છે. એક બાળક પોતાને થયલી ઈજા આતુરતાથી બતાવે છે અને પુષ્કળ દિલસોજી મેળવવા માટે તે પોતાના શરીર પર જખમ યા સોર (bruise) પણ પાડે છે. એજ હેતુ સર પુખ્ત વયના માણસો પોતાના જખમો બતાવે છે, પોતાને થયેલા અકસ્માતો અને માંદગીઓ તથા ખાસ કરીને પોતાના પર કરવામાં આવેલા વહાડકાપનું વિગતવાર વર્ણન કરે છે. ખરી યા ખોટી આફત માટે પોતાની ભતતની દયા ખાવાની (self pity) આખી દુનિયાને ટેવ હોય છે.”

એટલે બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવાનો ૯ મો નિયમ એ છે કે:

બીજાઓના વિચારો અને ઈચ્છાઓ તરફ દિલસોજી બતાવજો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૧૦ મું.

બધાને મનગમતી અપીલ.



મીસુરીમાં જેસ જેમ્સના ગામના નાકા પર ઉછરીને હું મોટો થયો હતો. મેં મીસુરીમાં આવેલા ક્રીઆરની ગામમાં જેમ્સના ખેતરની મુલાકાત લીધી હતી જ્યાં હજુ પણ તેનો ખેટો રહે છે.

જેસની બેરીએ તેણીનો ખાવિંદ ત્રેનો અને બેંકાને લુંટીને તથા ઘાડપાડીને પોતાની પાડોશના ખેડુતોને તેઓની ગીરો મૂકેલી મીલકત છોડાવવા માટે પૈસા આપતો હતો તેની વાત મને કહી હતી.

ડચ શુલ્ક, “ટુગન” કાઉલી, અને અલ કેપોનની પેઠ જેસ જેમ્સ પણ પોતાના જીવનમાં પોતાને આદર્શવાદી સમજતો હતો. ખરી હકીકત એ છે કે દરેક જણ—તમે પોતે પણ—પોતાની જાત માટે ઘણું ઉચ્ચ મત ધરાવે છે અને પોતે નિઃસ્વાર્થી અને ઘણો બલો માણુસ છે એમ માનીને રાજ થાય છે.

જે. પીઅરપોન્ટ મોરગન પોતાના એક રસિક ફારસમાં જણાવે છે કે એક ઇનસાન એક કામ બે કારણોસર કરે છે. એક તેને જે સાફ લાગે તે અને બીજું તેને જે ખર્ચ લાગે તે.

દરેક માણુસ ખરા કારણોનોજ વિચાર કરશે. તમારે તે પર બાર મૂકવાની જરૂર નથી. પણ આપણે બધા આપણા અંતઃકરણથી આદર્શવાદી હોવાથી જે હેતુ આપણને સારા લાગે તેનો વિચાર કરવાનું પસંદ કરીએ છીએ: એટલે લોકોને સુધારવા હોય તો ઉમદા હેતુઓને અપીલ કરજો.

વેપાર ધંધામાં આવો આદર્શવાદ અપ લાગે ખરો ? પેન્સીલવેનીઆના ઝેનઓલ્ડનની ફેરેલ—મીચેલ કંપનીવાળા હેમીલ્ટન જે, ફેરેલનો આપણે દાખલો લઈશું. મી. ફેરેલનો એક અસંતોષી ભાડુત ખાલી કરવાની ધમકી આપતો હતો. ભાડા ખતની મુદત પૂરી થવાને ચાર મહિના બાકી હતા. દર મહિનાનું ભાડું ૫૫ ડોલરનું હતું. ભાડા ખતની મુદત પૂરી થઈ ન હતી છતાં ભાડુતે તરત ખાલી કરી જવાની નોટીસ આપી.

“આ લોકો મારા ઘરમાં શિયાળાનો મોટો ભાગ રહ્યા હતા.” મી. ફેરેલે મારા વર્ગ સમક્ષ પોતાની વાત કરતાં કહ્યું : “અને એ જગ્યા ફરીથી ભાડે આપવાનું મુશ્કેલ હતું. મારા હાથમાંથી યસોને વીસ ડોલર સરી જતા હતા અને ખરેખર હું વમાસણમાં પડ્યો હતો.

“સામાન્ય રીતે મેં તે ભાડુતને મળીને તેને ભાડા ખત વાંચી જોવાની સલાહ આપી હોત. મેં તેને કહ્યું હોત કે જો તે ખાલી કરી જશે તો તેને ભાડાની આખી રકમ આપવી પડશે અને હું તે વસુલ કર્યા વિના રહેવાનો નથી.

“તેને કાયદો બતાવીને પંચાતમાં ઉતરવાને બદલે મેં બીજી યુક્તિ વાપરી. મેં તેને કહ્યું : “મી. ડો, મેં તમારી વાત સાંભળી લીધી પણ તમે ખાલી કરવા માગતા હો એમ હજી પણ હું માનતો નથી. આ ધંધાનો મને વરસોનો અનુભવ છે. હું મનુષ્ય સ્વભાવ પીછાનું છું. મેં તમને ખાનદાન અને એકવચની ધારીને પસંદ કીધા હતા. હજી પણ મને તમારા એકવચનીપણા પર વિશ્વાસ છે.

“હવે મારી વાત સમજો. તમારા ઠરાવપર થોડા દિવસ વિચાર કરજો. તા. ૧ લી એ તમારું ભાડું આપવાનો વખત થાય ત્યારે તમે જો ખાલી કરી જવા માગતા હશો તો હું તમને જવા દઈશ. તમે ખાલી કરી જશો તો હું એમ સમજીશ કે તમને એકવચની ગણવામાં મારી ભૂલ થઈ હતી. હજી પણ હું માનું છું કે તમે તમારા વચન પ્રમાણે ભાડા ખતની મુદત પૂરી કરશો. કારણ કે જો ઇનસાન પોતાનું વચન તોડે તો માણસ અને વાંદરામાં ફેર શો ? તમને યોગ્ય લાગે તેમ કરજો.”

“મહિનો પુરો થતાં તે જાતે બાકું આપવા આવ્યો અને તેણે મને કહ્યું કે તેની ઘેરી સાથે વિચાર કરીને તેઓ એવા નિર્ણય પર આવ્યા હતા કે બાકા ખતની મુદત પુરી કરવામાં તેઓની શોભા છે.”

મરહુમ લોર્ડ નોર્થકલીફે ન્યારે પોતાની મરજી વિરૂદ્ધ પોતાની એક જખી એક જાપામાં પ્રગટ થયલી જોઈ ત્યારે તેણે તે જાપાના અધિપતિને એક પત્ર લખ્યો. “મહેરબાની કરી મારી આ જખી ફરીથી જાપતા ના કેમકે તે મને ગમતી નથી,” એમ તેણે લખ્યું હતું ? નહિ. તેણે ઉમદા હેતુને અપીલ કરી. માતૃત્વ માટે આપણે બધા માન અને પ્રેમ ધરાવીએ છીએ તેને અપીલ કરીને તેણે લખ્યું : “મહેરબાની કરી મારી એ જખી ફરીથી જાપતા ના કેમકે તે મારી માતાને ગમતી નથી.”

જોન ડી. રોકફેલર જુનીઅરે પોતાના બાળકોની જખી લેતા જાપાઓના ફોટોગ્રાફોને અટકાવવાનો વિચાર કર્યો ત્યારે તેણે તેઓને એમ કહ્યું ન્હોતું કે “તેઓની જખીઓ પ્રગટ થયલી હું જોવા માગતો નથી.” તેણે બાળકોને નુકસાન નહિ કરવાની આપણા બધાના હૃદયમાં રહેલી લાગણીને અપીલ કરતાં કહ્યું : “જુઓને તમને—તમારામાંના કેટલાકને બચ્ચાં હશે અને તમે જાણો છો કે નાદાન બાળકોને હદ બહારની જાહેરાત મળે તેમાં લાભ નથી.”

મેઈન શહેરના ગરીબ છોકરા સાયરસ એચ. કે. ઠરટીસે પોતાની ઝળકતી કારકીર્દિ શરૂ કરી ધી સેટરડે ઇવિનીંગ પોસ્ટ અને લેડીઝ હોમ જર્નલની શરૂઆત કરી ત્યારે તેની પાસે બીજા જાપાવાળાના જેટલા પૈસા ન હતા. પાછળથી તે આજ ધંધામાં લખપતિ થયો હતો પણ શરૂઆતમાં પહેલા નંબરના લેખકોને આપવા જેટલા પૈસા તેની પાસે ન હતા. આથી તેણે લેખકોના ઉમદા હેતુઓને અપીલ કરી અને બીજા લેખકો ઉપરાંત *Little Woman* ની અમર લેખિકા લુઈ મે આલ્ફાટ ન્યારે પોતાની કીર્તિના શિખર પર હતી ત્યારે તેણી પાસેથી પણ તેણીની માનીતી સખાવતમાં સો ડોલર મોકલવાની શરતે તેણે લેખ મેળવ્યો હતો.

આ વાત સાંભળીને ગણત્રીબાજ દુનિયાદારી કહેશે : “ ઓહ, નોર્થ ક્લીફ, રોકફેલર અને લાગણી વશ વાર્તાનવેશ માટે આ વાત ઠીક છે. પણ હજાર ધક્કા ખવડાવવા છતાં પૈસા નહિ આપનારા પાસેથી આ રીતે પૈસા મળવાના હતા ? આવી નરમ ઘી જેવી વાતથી કંઈ ઉધરાણી વસુલ કરી શકાય કે ? ”

વાત ખરી છે. બધા માણસો પર આ ઉપાય કારગત નહિ લાગે તે બનવા જોગ છે. પણ હાલમાં તમારા કામનું જે પરિણામ આવતું હોય તેથી તમને સંતોષ હોય તો તેમાં ફેરફાર કરવાની જરૂર શી છે ? અને જો સંતોષ નહિ થતો હોય તો આ અખતરો અજમાવવામાં તમારું શું જવાનું છે ?

ગમે તેમ હો પણ મારા એક આગલા વિદ્યાર્થી જેમ્સ એલ. થોમસનો નીચેનો ખરો કીસ્સો તમને રસીલો જણાશે.

એક ઓટોમોબાઇલ કંપનીના છ ધરાકોએ પોતે કરાવેલા સમારકામ માટેના ખીલ આપવાનો ઇનકાર કર્યો હતો. કોઈ ધરાકને આખા ખીલ સામે વાંધો ન હતો પણ અમુક રકમ ખોટી હતી એવી દરેકની તકરાર હતી. દરેક કામ કરાવીને ધરાકોએ સહી કરી આપી હતી એટલે કંપની જાણતી હતી કે તેના ખીલ ખરા છે. તેણે ધરાકોને એ વાત કહી. આ પહેલી ભૂલ હતી.

આ ચઢી ગયલા ખીલ વસુલ કરવા માટે ઉધરાણીવાળાઓએ નીચેની રીત વાપરી હતી. તેઓ ફતેહમંદ થયા હતા એમ તમે ધારો છો ?

૧. તેઓએ દરેક ધરાકને ત્યાં જઈ ઉદ્ધતાદથી કહ્યું કે તેઓ લાંબા વખતથી ચઢી ગયલું ખીલ વસુલ કરવા આવ્યા છે.

૨. તેઓએ સ્પષ્ટપણે જણાવ્યું કે કંપની તદ્દન ખરી છે યાને ધરાક તદ્દન ખોટો છે.

૩. તેઓએ જણાવ્યું કે કંપની મોટર સંબંધી ધરાકો કરતાં વધારે માહિતિ ધરાવે છે. હવે તમે શું કહેવા માગો છો ?

૪. પરિણામ : વધુ તકરાર—વધુ દલીલ.

શું આવી રીતથી કોઈ ધરાક સમજી જઈને બીલ ભરી આપે ખરા? તમે પોતેજ આ સવાલનો જવાબ આપો.

ઉધરાણીખાતાએ આખરે કાયદાનો આશરો લેવાનો વિચાર કર્યો તેટલાં આ વાત જનરલ મેનેજરની જાણમાં આવી. મેનેજરને તપાસ કરતાં જણાયું કે આ ધરાકો અગાઉ પોતાના બીલો તરત ચુકવતા હતા. તેને લાગ્યું કે બીલ વસુલ કરવામાં આ વખતે કંઈ ગફલત થયેલી હોવી જોઈએ. એટલે આ નહિ વસુલ થઈ શકે એવો હિસાબ પતાવવાનું કામ તેણે જેમ્સ એલ. થોમસને સોંપ્યું.

મી. થોમસે નીચેના પગલાં ભર્યાં.

૧ “હું પણ લાંબા વખતથી ચઢી ગયેલું બીલ વસુલ કરવા ગયો હતો અને આ બીલ ખરું હોવાની અમારી સંપૂર્ણ ખાત્રી હતી.” મી. થોમસે કહ્યું: “પણ મેં તેમ કહ્યું નહિ. મેં ધરાકને જણાવ્યું કે કંપનીએ શું કર્યું છે અને શું નથી કર્યું તે શોધી કાઢવા હું આવ્યો છું.”

૨ “મેં સ્પષ્ટ જણાવ્યું કે ધરાકની વાત સાંભળવા પહેલાં હું કંઈ મત આપવા માગતો નથી. કંપની કંઈ અચુક હોવાનો દાવો કરતી નથી.”

૩ “મેં તેને કહ્યું કે હું તેની કારમાં રસ લઉં છું. તેની કાર કેવી છે તે દુનિયાના બીજા બધા કરતાં તે વધારે સારી પેઠે જાણે છે. એ બાબતમાં તેજ સત્તા સમ્માન છે.”

૪ “મેં તેઓની વાત તેઓને જોઈતી સઘળી દિલસોજી અને ઉત્સાહ સાથે સાંભળી લીધી.”

૫ “છેવટે ધરાક જરા ઠંડો પડ્યો ત્યારે મેં આખો કેસ તેની ન્યાય બુદ્ધિ પર છોડી દીધો. મેં તેના ઉમદા હેતુને અપીલ કરી. મેં કહ્યું: “આ બાબદમાં તમારી સાથે ખરાબ વર્તન ચલાવવામાં આવ્યું છે એમ મને પણ લાગે છે. તમને અમારા પ્રતિનિધિએ અગવડમાં નાખી ગુસ્સે કર્યા છે. એમ થવું જોઈતું નહોતું. હું તે માટે દિલગીર છું અને કંપનીના પ્રતિનિધિ તરિકે તમારી માફી ચાહું છું. મેં તમારી વાત

સાંભળી તે પરથી તમારી ધીરજ અને ન્યાયપ્રિયતાની મારાપર છાપ પડી છે, અને હવે તમે ધીરજવંત અને ન્યાયી હોવાથી હું તમારી પાસે એક મહેરબાની માગું છું. તમેજ એ કામ સારી રીતે કરી શકશો. આ તમારું બીલ : તમે પોતેજ જે વાજબી લાગે તે આપી દો. મારી ખાત્રી છે કે તમે મારી કંપનીના પ્રમુખ હો તેમ જે વાજબી હશે તેજ કરશો. હું બધું તમારી મુનસફી પર છોડું છું. તમે જે આપશો તે અમે કબુલ રાખશું.”

શું આ રીતે બધા બીલ વસુલ થયા ? હા. બીલો ૧૫૦ થી ૪૦૦ ડોલરના હતા. ફક્ત એક ધરાકે એક પાઈ પલ્લુ આપવાની ના પાડી પલ્લુ બીજા પાંચે ધરાકોએ કંપનીને વાજબી રકમ ચુકવી આપી. પલ્લુ આ કહાણીમાં સૌથી અગત્યની વાત તો એ છે કે બે વરસમાં અમે આ છ એ છ ધરાકોને છ નવી કાર વેચી હતી.

“અનુભવ પરથી હું શીખ્યો છું.” મી. થોમસ કહે છે : “કે બે ધરાક વિષે કંઈ વિરોધી ખબર નહિ મળે તો તે પ્રમાણિક, સાચો અને વાજબી દામ ચુકવવાને રાજી અને આતુર છે એમ માનીને આગળ વધવામાં લાલ છે. બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો લોકો પ્રમાણિકજ હોય છે અને તેઓ પોતાનું કરજ ચુકવવા માગે છે. આમાં થોડાક અપવાદ હશે. પલ્લુ મારી ખાત્રી છે કે જે સખસ વાજબી કરજમાંથી છટકી જવા માગતો હોય તેને તમે પ્રમાણિક સીધો અને ધનસાફી ગણો છો એમ કહેશો તો તેની તેના પર સારી અસર થયા વિનુ રહેશે નહિ.”

જો તમે બીજાઓને તમારા વિચારના બનાવવા ચાહતા હો તો સામાન્ય રીતે ૧૦ મા નિયમનો અમલ કરવો સારો છે.

ઉમદા હેતુને અપીલ કરો.

લોકોને તમારા વિચારના ખનાવવાના આર માર્ગો

પ્રકરણ ૧૧ મું.

નાટકી આકર્ષણ.



ચોડા વર્ષ પહેલાં “ ફીલાડેલ્ફીઆ ઇવિનીંગ થુલેટીન ” ની વિરૂદ્ધમાં ભયંકર અફવાઓ ફેલાવીને તેની નાલેશી કરવામાં આવતી હતી. બજારમાં દુષ્ટ અફવા ફેલાવીને જાહેર ખબર આપનારા વેપારીઓને કહેવામાં આવતું હતું કે મજકુર છાપામાં ભારોભાર જાહેર ખબરો આપવામાં આવે છે, ખબરો ઘણી ઓછી આવે છે અને હવે વાંચનારાઓ માટે તેમાં કંઈ આકર્ષણ રહ્યું નથી. આ અફવા દાખી દેવા માટે તાબડતોબ પગલાં ભરવાની જરૂર હતી.

પણ અફવા કેવી રીતે અટકાવવી ?

એ માટે નીચેનો નુસ્ખો અજમાવવામાં આવ્યો હતો.

થુલેટીને રોજના અંકમાં આવતી સઘળી વાંચવાની બાબતો તારવી કાઢી, તેના વર્ગો પાસા અને તે પુસ્તક રૂપે પ્રગટ કરી. આ પુસ્તકનું નામ “ એક દિવસ ” (one day) આપવામાં આવ્યું. તેના ૩૦૭ પાના હતા. આવી મોટી ચોપડીની કિંમત બે ડોલર પડે છે પણ થુલેટીને પોતાના એક અંકમાંની વાંચન વિભાગની બાબતોની ચોપડી બે ડોલર નહિ પણ બે સેન્ટની કિંમતે બજારમાં મૂકી.

આ ચોપડી પ્રગટ થવાથી લોકોને નાટકી ઢબે ખબર પડી કે “ થુલેટીન ” માં પુષ્કળ રસીકું વાંચન આવે છે. અમે રોજ આટલા કોલમ વાંચન આપીએ છીએ—આમ કરીએ છીએ ને તેમ કરીએ છીએ,

એવી વાત કરવાને બદલે આ ચોપડીએ વધારે સ્પષ્ટતાથી, વધુ અસરકારક અને રસીલી રીતે સત્ય હકીકત પ્રજાની જાણમાં આણી. અને પેલી નાલેશીભરી અફવા એની મેળે દપટ પડી ગઈ.

કેનેથ ગ્રુડ અને ઝેન કોફમેને લખેલી *Showmanship in Business* નામની ચોપડી જરૂર વાંચજો. “શોમેન” વેપારીઓના ગલ્લા સોનારૂપાથી કેમ છલકાવી નાખે છે તેનો રસીલો ચિતાર તેમાં આપેલો છે.

પોતાના રેફરીજરેટરોની ચુપકાદીને નાટકી રૂપ આપવા માટે ધરાકના કાન પાસે દીવાસળી સળગાવીને ઇલેક્ટ્રોલેક્ષ પોતાના રેફરીજરેટરો કેવી રીતે વેચે છે, સીઅરસ રોબકના કેટલોગમાં એન સેધર્નની સહીવાળી ૧ ડોલર ૯૫ સેન્ટની હેટના ચિત્રો છાપીને તેમાં વ્યક્તિત્વ કેમ દાખલ કરવામાં આવે છે, ન્યારે માલ બતાવનારી ફરતી બારી અટકી જાય છે ત્યારે ૮૦ ટકા ધરાકો કેમ છુ થાય છે તે ન્યોર્થ વેલબોમ કેવી રીતે જાહેરમાં મૂકે છે, પાંચ વરસ પહેલાં ૧૦૦૦ ડોલરની કિંમતની જમીન-ગીરીના બે લીસ્ટ ધરાકોને બતાવીને પરસી વ્હાઈટીંગ જમીનગીરી કેમ વેચે છે; તે ધરાકોને પૂછે છે કે ક્યા લીસ્ટમાંની જમીનગીરી ખરીદશો? બજાર ભાવ જોતાં જણાય છે કે તેના લીસ્ટમાં જણાવેલી જમીનગીરીના ભાવ વધારે છે—આમાં જગાસાનું તત્ત્વ ધરાકને આકર્ષે છે—મીકી માઉસ “એનસાઇકલોપીડીઆ” માંથી પોતાનું નામ કેમ કરડી ખાય છે અને રમકડાં પર તેનું નામ આવવાથી દેવાળું કાઢવાની અણી પર આવેલું એક કારખાનું કેવી રીતે આખાદ થાય છે, ડગલાસ એરલાઈનરના ખરેખર “કંટ્રોલ પેનેલ્સ” (control panels) રસ્તા પરની એક બારીમાં બતાવીને ઈસ્ટર્ન એરલાઈન્સ કેવી રીતે વીમાની મુસાફરો મેળવે છે, પોતાના અને પોતાના હરીફના માલ વચ્ચે કલ્પીત સંવાદ ગોઠવીને હેરી એલેકઝાંડર બ્રોડકાસ્ટ ભાષણથી પોતાના સેલ્સમેનોને કેવા ઉશ્કેરી મૂકે છે, ‘કેન્ડી’ બનાવનારી બારી પર અચાનક “સ્પોટલાઈટ” પડવાથી તેનું વેચાણ કેમ બેવડું બની જાય છે, પોતાનું ટકાઉપણું બતાવવા માટે ક્રીઝલર મોટર પર હાથીને કેમ ઉભો રાખવામાં આવે છે, વિગેરે રસ ભરી માહિતિ ઉપલા પુસ્તકમાં આપવામાં આવી છે.

ન્યુયોર્ક યુનીવર્સિટીવાળા રીચર્ડ બોરડન અને આલ્વીન બસે ૧૫૦૦૦ “સેલ્સ ઇન્ટરવ્યુઝ” (sales interviews) નું પૃથક્કરણ કર્યું હતું. તેઓએ “દલીલબાજીમાં કેમ જીતવું!” (How to win an argument) નામની ચોપડી લખી છે. તે પછી “વેચાણના છ સિદ્ધાંતો” (Six principles of selling) વિષેના બાષણમાં તેઓએ એજ સિદ્ધાંતો રજૂ કર્યા છે. પાછળથી તેની એક શ્રીલક્ષ્મ બનાવી સેંકડો મોટી કોરપોરેશનોના હજારો સેલ્સમેનોને તે બતાવવામાં આવી હતી. તેઓ પોતાની શોધખોળમાં નહિ આવેલા સિદ્ધાંતોનો ખુલાસો કરે છે એટલુંજ નહિ પણ તે નાટક રૂપે ભજવી બતાવે છે. તેઓ પ્રેક્ષકોની સામે વેચાણ કરવાના ખરા અને ખોટા રસ્તા બતાવનારા સંવાદો બતાવે છે.

આ જમાનો નાટકી છે. ફક્ત સત્ય રજૂ કરવું પુરતું નથી. સત્યને પણ રૂપદ્ર, રસિક અને નાટકી બનાવવું જોઈએ. તમારે “શોમેનશીપ” (showmanship) બતાવવી જોઈએ. ચિત્રપટો તેમ કરે છે, રેડીઓ તેમ કરે છે અને તમારે લોકોને આકર્ષવા હોય તો તમારે પણ તેમ કરવું પડશે.

બારીમાં માલનું પ્રદર્શન કરનારા ઉસ્તાદો (experts in window display) નાટકી કલાની કાતિલ અસર સમજે છે. દાખલા તરીકે ઉદર મારવાની દવા બનાવનાર એક કારખાનાએ પોતાના વેપારીઓને આપેલી “બારીઓ” માં બે જીવતા ઉદરો હતા. જે અઠવાડીએ આ જીવતા ઉદરો બતાવવામાં આવ્યા તે અઠવાડીઆમાં માલનું વેચાણ સરેરાશ કરતાં પાંચ ધણું વધી ગયું હતું.

“ધી અમેરિકન વીકલી” વાળા જેમ્સ બી. બોઈન્ટનને એક લંબાણ બજાર રિપોર્ટ રજૂ કરવાનું સોંપવામાં આવ્યું હતું. તેની પેઢીએ હમણાંજ એક બહુમતી જાતની “કોલ્ડ ફીમ” વિષે વિશાલ તપાસ પુરી કરી હતી. ગળાફાંસુ હરીફાઈના જોખમ વિષે સત્તાવાર હકીકત તાકીદે જોઈતી હતી. આ “ફીમ” બનાવનાર વધારેમાં વધારે જાહેર ખબર આપતો હોવાથી તે કંપનીનો ધણોજ કિમતી ધરાક હતો.

અને અત્યાર અગાઉ તેની એક કોશિષ નિષ્ફલ ગઈ હતી.

“પહેલીવાર હું તેને મળવા ગયો” મી. બોઈન્ટન એકસર કરે છે :
“ત્યારે તપાસની પદ્ધતિની નિષ્ફલ ચર્ચામાં હું ગુંથવાઈ ગયો. તેણે
દલીલ કરી ને મેં દલીલ કરી. તેણે મને ખોટો કહ્યો અને મેં મારી વાત
સાચી પૂરવાર કરવાની કોશિષ કરી.

“આખરે હું વાદવિવાદમાં જીત્યો—મને સંતોષ થયો. પણ મારો
વખત પુરો થયો. મેં તેની રજા લીધી પણ હજી કંઈ પરિણામ
આવ્યું નહિ.

“બીજી વાર મેં આંકડાના કોઠાઓ અને હકીકતોની પરવા કરી
નહિ. હું તેને મળવા ગયો. મેં મારી હકીકતોને નાટકી રૂપ આપ્યું.

“હું ઓશીસમાં ગયો ત્યારે તે કોઈને ફોન કરતો હતો. તેની વાત
પૂરી થઈ કે મેં એક સ્યુટકેસ ઉઘાડીને તેની ટેબલ પર ૩૨ જાતનાં કોલ્ડ
ક્રીમની બાટલીઓ રજુ કરી. આ બધી બનાવટો તેના હરીફોની હતી.

“દરેક બાટલી પર વેપારી તપાસનું પરિણામ બતાવનારું લેબલ મેં
લગાવ્યું હતું. દરેક લેબલે પોતાની વાત ટુંકમાં નાટકી દબે કહી બનાવી.

“શું બન્યું ?”

“અહિં દલીલની જરૂર નહોતી. અહિં કંઈક નવું—કંઈક જૂનું
હતું. તેણે પછી એક કોલ્ડ ક્રીમની બાટલી ઉંચકી તે પરના લેબલમાંની
હકીકત વાંચી લીધી. અમારી વચ્ચે મિત્રાચારીભરી વાતચીત થવા
લાગી. તેણે મને વધારાના સવાલો પુછ્યા. તેને ખૂબ રસ પડ્યો.
તેણે મને મારી હકીકત રજુ કરવા માટે ફક્ત દશ મીનીટ આપી હતી.
પણ દશની વીશને ચાળીસ મીનીટ થઈ—એક કલાક પસાર થઈ ગયો પણ
અમારી વાતચીત ચાલુ જ હતી.

“આ વખતે પણ હું અગાઉ રજુ કરેલી હકીકતોજ રજુ કરતો
હતો. પણ આ વખતે હું નાટકી બન્યો હતો—મેં “શોમેનશીપ”
બનાવી હતી. અને તેની કેવી સારી અસર થઈ !”

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાનો ૧૧ મો કાનુન આ રહ્યો :

તમારા વિચારોને નાટકી રૂપ આપો.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો

પ્રકરણ ૧૨ મું.

રામબાણુ ઈલાજ.



ચાર્લ્સ શ્વેબના એક મીલ મેનેજર હસ્તકની મીલમાં જોઈએ તેટલો માલ પેદા થતો ન હતો.

“તમારા જેવા બાહોશ માણસના હાથ નીચે મીલમાં બરાબર કામ કેમ થતું નથી?” તેણે મેનેજરને પૂછ્યું.

“મને સમજ પડતી નથી.” તેણે જવાબ આપ્યો: “મેં માણસોને સમજાવ્યા—પટાવ્યા—અને નોકરી પરથી કાઢી મૂકવાની ધમકી આપી: પણ કંઈ વળતું નથી. કમખખતો પૂરતું કામજ કરતા નથી.”

આ બનાવ બન્યો ત્યારે દિવસપાળી પૂરી થઈ રાતપાળી શરૂ થવાનો વખત હતો.

“મને એક ચાકનો કટકો આપો.” શ્વેબે કહ્યું. પછી નજીકમાંનાં માણસને તેણે પૂછ્યું: “આજે તમે કટલી ભટ્ટી ઉતારી?”

“છ”

બીજો બોલ બોલ્યા વિના શ્વેબે જમીન પર મોટા અક્ષરે છગડો લખ્યો ને તે ચાલી ગયો.

રાતપાળીના માણસો આવ્યા. તેઓએ જમીન પર “૬” જોઈને તેનો અર્થ પૂછ્યો.

“ મોટા શેઠ આજે અહિં આવ્યા હતા.” દિવસપાળીવાળા માણસે કહ્યું: “તેમણે પૂછ્યું કે અમે કેટલી ભઠ્ઠી ઉતારી? મેં કહ્યું: ૭. શેઠ જમીન પર ચાકથી છગડો લખી ચાલી ગયા.”

બીજી સવારે શ્વેબ મીલમાં પાછો આવ્યો. રાતપાળીવાળા માણસે એ “૬” જુસી નાખી તેની જગ્યાએ “૭” નો આંકડો લખ્યો હતો.

દિવસપાળીવાળા કામ પર આવ્યા સારે તેઓએ જમીન પર મોટા સાતડો નેચો. રાતપાળીવાળા એમ સમજે છે કે તેઓ અમારા કરતાં વધારે કામદાર છે? ઠીક છે. અમે તેઓને અમારું પાણી બતાવી આપીશું. આવા વિચારથી હિસાહથી કામ કરી તેઓ સાંજે વિદાય થયા સારે “૭” ની જગ્યાએ “૧૦” નો આંકડો હતો. આમ કામ વધતુંજ ગયું.

દૂંક વખતમાં જે મીલ બીજી મીલોથી ઓછો માલ બનાવતી હતી તે બધી મીલોને ફૂદાવી ગઈ.

આમાં ક્યો સિદ્ધાંત રહ્યો છે ?

ચાર્લ્સ શ્વેબના પોતાનાજ શબ્દોમાં એ વાત કહીશું: તે કહે છે: “કામ કરાવવાનો રસ્તો હરિક્ષાધને ઉત્તેજન આપવાનો છે. હું પૈસા પેદા કરવા માટેની નીચ સ્વાર્થી હરિક્ષાધની વાત કરતો નથી. પણ બીજાથી ચઢીઆતા થવાની હરિક્ષાધની વાત કરું છું.”

બીજાથી ચઢીઆતા થવાની ઈચ્છા! એવુંજ! બીજાને પોતાનું પાણી બતાવી આપવાનો જુસ્સો! ઈન્સાનના જુસ્સાને અપીલ કરવાનો આ રામબાણુ ઇલાજ છે.

જે થીઓડોર રૂઝવેલ્ટની સામે એવેન્જ ફેંકવામાં આવી ન હોત તો તે કદિ યુનાઇટેડ સ્ટેટસનો પ્રેસીડેન્ટ થયો ન હોત. ક્યુબાથી તરતજ પાછા ફરેલા રફ રાઈડરને ન્યુયોર્ક સ્ટેટના ગવર્નર તરિકે પસંદ કરવામાં આવ્યો હતો. વિરૂદ્ધ પક્ષને માલુમ પડ્યું કે તે સ્ટેટનો કાયદાસર વતની ન હતો અને રૂઝવેલ્ટ ગભરાધને ઉમેદવારી પાછી ખેંચી લેવા

માગતો હતો. આ વખતે થોમ્સ કોક્સીઅર પ્લેટ ચેલેન્જ ફેક્ટી-
તેણે થીઓડોર રૂઝવેલ્ટને તીક્ષ્ણ અવાજે કહ્યું: “શું સાન જુઆન-
હીલનો હીરો હીયકારો છે?”

રૂઝવેલ્ટ ચુંટણીની લડતમાં ખડો રહ્યો અને પછીની વાત ઇતિહાસ-
પ્રસિદ્ધ છે. આ ચેલેન્જથી તેના જીવનમાં પરિવર્તન થયું હતું એટલુંજ
નહિ પણ એક રાષ્ટ્ર (nation) ના ઇતિહાસપર તેની અસર થઈ હતી.

ચાર્લ્સ રવેબ ચેલેન્જની અનહદ શક્તિ જાણતો હતો. તેજ
પ્રમાણે બોસ પ્લેટ અને અલ સ્મીથ પણ આ જાદુઈ શક્તિને પીછાને છે.

અલ સ્મીથ જ્યારે ન્યુયોર્કનો ગવર્નર હતો ત્યારે તેને આવો
અનુભવ થયો હતો. ડેવીલ આઇલેન્ડની પશ્ચિમે આવેલા નામચીન
કારાગૃહ “સીંગ સીંગ” માં આ વખતે કોઈ વૉરડન ન હતો.
કેદખાનાની દિવાલોમાંથી અનેક નાલેશીઓની વાતો બહાર ફેલાતી
હતી. સીંગ સીંગ પર હકુમત ચલાવવા સ્મીથને કોઈ લોખંડી માણસની
જરૂર હતી. પણ આ પદવી કોને આપવી? તેણે ન્યુ હેમ્પટનના
લુઈ ઈ. લૉસને બોલાવ્યો.

“તમે સીંગ સીંગના હાકેમ થાઓ તો કેવું?” લૉસ તેને મળવા
આવ્યો ત્યારે સ્મીથે મશકરીની ઢબે કહ્યું: “ત્યાં એક અનુભવી માણસની
જરૂર છે.”

લૉસ ડ્યાર્મિ ગયા. તે સીંગ સીંગના નેજમો જાણતો હતો.
આ રાજદ્વારી ઓઈંથા રાજદ્વારીઓના તરંગ પર આધાર રાખતો હતો.
અનેક વૉરડન આવ્યા અને અનેક ચાલ્યા ગયા. એક તો ત્રણ
અડવાડિઆમાંજ ધરાર્મિ ગયા હતા. તેને પોતાની કારકિર્દીનો વિચાર
કરવાનો હતો. આ નેજમ ખેડવા જેવું છે!

સ્મીથ તેની આનાકાની નેઈ હસીને બોલ્યો: “નૌજવાન!
તમારી આનાકાની મારે હું તમને દોષ દેતો નથી. એ બીકટ કામ
છે. ત્યાં રેંજપેંજ માણસનું કામ નથી.”

એટલે શું ? સ્મીથ તેને ચેલેન્જ કરે છે ? તે રેન્જિંગ માણસ છે ?
હોસને પોતાનું પાણી બતાવવાનું મન થયું અને તે સીંગ સીંગ ગયો.

તે સીંગ સીંગ ગયો તો ગયો. પણ ત્યાં ટક્યો અને સૌથી
બાહોશ વોરડન તરિકે પ્રખ્યાત થયો. “સીંગ સીંગમાં ૨૦,૦૦૦ વર્સ”
(20,000 Years in Sing Sing) નામની તેની ચોપડીની લાખો
નકલ ખપી ગઈ: તેણે રેડીઓ પર કેદીઓ વિષે બાષણો આપ્યા:
કેદીઓના જીવનની તેની વારતાઓમાંથી ડઝનબંધ શીલમો તૈયાર કરવામાં
આવી અને તેણે કેદીઓને “ઈન્સાન” બનાવવા માટે કરેલા પ્રયાસથી
કેદખાનાઓમાં ચમત્કારિક સુધારા થવા પામ્યા છે.

મહાન ફાયરરટોન ટાયર એન્ડ રબર કંપનીના સ્થાપક હાર્વે
એસ. ફાયરરટોન કહે છે: “ફક્ત પગારથીજ સારા માણસો મળે એમ
મેં કદિ જોયું નથી. સારા માણસો રમત માટે બેગા થાય છે.”

રમત—પોતાનું પાણી બતાવવાની તક—જીતવાની—ચઢીઆતા
થવાની તમન્ના ! દરેક ફતેહમંદ માણસને આ જુસ્સો ગમે છે. ચઢીઆતા
થવાની—પાણી બતાવવાની ઇચ્છાથીજ લોકો પગે ચાલીને દુનિયાની
સુસાફરી પર નીકળે છે, અને બીજી જાતજાતની હરિકાઈમાં ઉતરે છે.

તમારે જુસ્સાવાળા પાણીદાર માણસોને તમારા વિચારના બનાવવા
હોય તો ૧૨ મો કાનુન યાદ રાખજો.

ચેલેન્જ ફેક્ટો.

.

ટૂંકે સાર.

લોકોને તમારા વિચારના બનાવવાના બાર માર્ગો.

- ૧ વાદવિવાદમાં જીતવાનો એક માત્ર રસ્તો દલીલબાજીથી દૂર રહેવાનો છે.
- ૨ સામા માણસના અભિપ્રાયને માન આપજો. તે ખોટો છે એમ કદિ કહેતા ના.
- ૩ તમારી જૂલ હોય તો તેનો તરત મજબૂતાથી એકરાર કરજો.
- ૪ મિત્રાચારીભરી રીતે શરૂઆત કરો.
- ૫ સામા માણસ પાસે તરતજ “હા. હા.” કહેવરાવો.
- ૬ સામા માણસનેજ મોટે ભાગે બોલવા દો.
- ૭ સામા માણસને એમજ લાગવા દો કે તે પોતાનાજ વચારનો અમલ કરે છે.
- ૮ બીજાના દૃષ્ટિબિંદુથી પ્રમાણિકપણે પરિસ્થિતિ નીહાળવાનો પ્રયાસ કરો.
- ૯ બીજાઓની ઈચ્છા અને વિચારો તરફ દિલસોજી બતાવો.
- ૧૦ ઉમદા હેતુને અપીલ કરો.
- ૧૧ તમારા વિચારોને નાટકી રૂપ આપો.
- ૧૨ એલેંજ ફેંકો.

વિભાગ ૪ થો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ઈલાકો.

NINE WAYS
TO CHANGE PEOPLE
WITHOUT GIVING OFFENCE
OR AROUSING RESENTMENT

.

લોકોને ગુસ્સો કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ઇલાજો

પ્રકરણ ૧ હું.

મીઠો ઠપકો.



કેલ્વીન ફ્લીજના અમલમાં એક “વીક એન્ડ” (week end) ની મીળ્યાનીમાં મારો એક મિત્ર ‘બ્લાઈટ લાઉસ’ નો મહેમાન હતો. પ્રેસીડેન્ટની ખાનગી ઓફીસમાં જતાં ફ્લીજને તેની એક સેક્રેટરીની તારીફ કરતો તેણે સાંભળ્યો: “આજે તે ફાંકડો પોપાક પહેર્યો છે અને તેમાં તું ઘણીજ મનોહર લાગે છે.”

થોડું બોલા કેલ્વીને (Silent cal) પોતાની જાંઘીમાં જવલ્લેજ કાઢી સેક્રેટરીની ખુબસુરતીની જાળમાં તારીફ કરી હશે. ફ્લીજે તેણીના રૂપના વખાણ કરવાનો આ બનાવ એટલો બધો અણધાર્યો અને અસાધારણ હતો કે છોકરી શરમાઈને મુંઝાઈ ગઈ. તે જોઈને ફ્લીજે કહ્યું: “આલ, હવે, આટલી બધી શરમા નાં. મેં તને સાફ લગાડવા માટે એમ કહ્યું. હવે હું મધ્યું છું કે તું વિરામચિહ્નો (punctuation) માટે વધારે કાળજી રાખશે.”

તેની યુક્તિ જરા દેખાઈ આવે એવી હતી પણ તેમાં રહેલું માનસ-શસ્ત્રનું જ્ઞાન ઉત્તમ હતું. આપણા સારા ગુણોની તારીફ સાંભળ્યા પછી આપણને અણગમતી વાત સાંભળવાનું હંમેશા સહેલું જણાય છે.

એક લજમ લજમત કરવા પહેલાં દારી પર સાથુ લગાવીને આમડીને નરમ બનાવે છે. ૧૮૯૬ માં મેક્ઝીનલીએ પ્રેસીડેન્ટના બોલા માટે ઉમેદવારી કરી ત્યારે તેણે પણ આજ યુક્તિ વાપરી હતી. તે

વખતના એક આગેવાન પ્રજાસત્તાકવાદીએ (Republican) ચુંટણીની લડત માટે એક ભાષણ તૈયાર કર્યું હતું જે તેના મત મુજબ સીસેરો, પેટ્રીક હેન્ડ્રી અને ડેનીઅલ વેબસ્ટર આ ત્રણે જણની ભેગી શક્તિને કુદાવી જાય એવું હતું. આ માણસે મલકાઈ મલકાઈને પોતાનું અમર ભાષણ મોટે અવાજે મેકીનલીને વાંચી સંભળાવ્યું. આ ભાષણના કેટલાક મુદ્દા ધણા સુંદર હતા. પણ તે ચાલી શકે તેવું ન હતું. તેની સામે પ્રજામાં સખત ટીકા ફાટી નીકળવાનો સંભવ હતો. મેકીનલી આ માણસની લાગણી દુખવવા માગતો નહોતો. તે “ના” કહેવા માગતો હતો અને છતાં તે આ માણસનો સુંદર ઉત્સાહ મારી નાખવા ચાહતો ન હતો. આ કામ તેણે કેવી ચતુરાઈથી પાર પાડ્યું તે જુઓ.

“મારા મિત્ર, તમારું ભાષણ સુંદર છે—લગ્ય છે.” મેકીનલીએ કહ્યું: “કાઈ આનાથી સારું ભાષણ તૈયાર કરી શકે તેમ નથી. ધણા પ્રસંગો પર આવાજ ભાષણની જરૂર છે. પણ આ પ્રસંગે તે અનુકૂળ છે?” તમારા દૃષ્ટિબિંદુથી તે ગંભીર અને સંગીન છે. પણ મારે આપણી પાર્ટીના દૃષ્ટિબિંદુથી વિચાર કરવાનો છે. હમણાં તમે ઘેર જાઓ, મારી સુચના પ્રમાણે ભાષણ લખી નાખો અને તેની નકલ મારા પર મોકલજો.”

તેણે તેમ કર્યું. મેકીનલીએ તેમાં સુધારા વધારા કરી તેનું ખીજું ભાષણ નવેસરથી તૈયાર કરવામાં મદદ કરી અને આ માણસ ચુંટણી દરમિયાન એક અસરકારક વક્તા પૂરવાર થયો હતો.

અબ્રાહમ લીંકને લખેલો એક ખીજો નામાંકિત પત્ર અત્રે આપવામાં આવે છે. (તેનો સૌથી નામાંકિત પત્ર લડાઈમાં પોતાના પાંચ બેટા ગુમાવનારી મીસીસ બીક્ષળી પર લખવામાં આવ્યો હતો જેમાં તેણે તે કમનસીબ માતા પર આવેલી આફત માટે દિલગીરી જાહેર કરી હતી). લીંકને આ પત્ર પાંચ મીનીટમાં ચીતરી કાઢ્યો હશે. પણ ૧૯૨૬માં તેનું જાહેર લીલાંઉચી વેચાણ થયું ત્યારે તેના બાર હજાર ડોલર ઉપજ્યા હતા. પાંચ દાયકા સુધી સખત જહેમત કરીને લીંકન પોતે પણ આટલી રકમ બચાવી શક્યો ન હતો.

૧૮૬૩ના એપ્રિલ મહિનાની ૨૫મી તારીખે સીવીલ વોરના અત્યંત ખીકટ સમયમાં આ પત્ર લખાયો હતો. દોઢ દોઢ વરસ સુધી લીકનના સેનાપતિઓના હાથ નીચે યુનીઅનનું લશ્કર એક પછી એક હાર ખમતું હતું. ઇનસાન જાતની નાહક અવિચારી કતલ થતી હતી. પ્રજા મહારાઈ ગઈ હતી. હજારો સોલ્જરો લશ્કર છોડી નાસી ગયા હતા અને સેનેટમાંના રીપબ્લીકન સભાસદો પણ સામા થઈને લીકનને વ્હાઈટ હાઉસમાંથી બરતરફ કરવા માગતા હતા. “આપણે સત્યાનાશના કિનારા પર આવી પુઆ છીએ.” લીકને કહ્યું: “મને લાગે છે કે ખુદા પણ આપણી વિરૂદ્ધ થયો છે. મને આશાનું એક પણ કિરણ જણાતું નથી.” આવી આકૃત અને અંધાધુંધીના વખતમાં આ પત્ર લખાયો હતો તે ખ્યાલમાં રાખવાનું છે.

એક આખી પ્રજાની સરજત જે સેનાપતિના કાર્યો પર આધાર રાખતી હતી તેવા એક ધાંધલીઆ સેનાપતિને સુધારવા—ટોકાણે લાવવા માટે લીકને કેવી કોશિષ કરી હતી તે બતાવવા માટે આ પત્ર હું અત્રે પ્રગટ કરું છું.

પ્રેસીડન્ટ થયા પછી એજ લીકને આવો ઠપકાભર્યો પત્ર ભાએજ લખ્યો હશે. છતાં જનરલ હુકરના ગંભીર દોષો બતાવવા પહેલાં લીકને તેની તારીફ કરી હતી તેની નોંધ લેજો.

સેનાપતિના દોષો ધણા ગંભીર હતા. પણ લીકને કડવા સખ્તો વાપર્યાં નથી. તે ધણા રૂઢીચુસ્ત (Conservative), પાકા મુત્સદી હતા. તેણે લખ્યું: “કેટલીક ચીજો એવી છે કે જે સંબંધી મને તમારા તરફથી સંતોષ થયો નથી.” આવી સમ્યતા—આવી મુત્સદીગીરી તમે જોઈ છે ?

લીકને મેજર જનરલ હુકર પર લખેલો પત્ર નીચે મુજબ હતો :

“મેં તમને પોટોમેકના લશ્કરના વડા બનાવ્યા છે. અલબત્ત, પુરતો વિચાર કરીને મેં તેમ કર્યું છે છતાં મારે તમને જણાવવું જોઈએ કે કેટલીક બાબદોમાં મને તમારા તરફથી જોઈતો સંતોષ મળ્યો નથી.

હું માનું છું કે તમે બહાદુર અને કુશલ લડવૈયા છો અને મને તે અલબત્ત પસંદ છે. હું એમ પણ માનું છું કે તમે તમારા ધંધાને રાજકારણ સાથે બેળતા નથી અને તે યોગ્ય છે. તમને તમારા પર વિશ્વાસ છે જે અનિવાર્ય નહિ પણ કિમતી લાયકાત છે.

તમે મહત્વાકાંક્ષી છો અને મહત્વાકાંક્ષા જે મર્યાદિત રહે તો તે હાનિકારક નહિ પણ લાભકારક છે. પણ મને લાગે છે કે ન્યારે જનરલ બર્નસાઈડ સેનાપતિ હતા ત્યારે તમે તમારી મહત્વાકાંક્ષા પાર પાડવા માટે તેની બધી યોજના ધુળમાં મેળવવા તમારાથી બનતું કર્યું હતું. તેમ કરીને તમે તમારા દેશને ધણું નુકશાન કર્યું છે અને એક ધણાજ લાયક અને માનવંત અમલદારને અન્યાય કર્યો છે.

વિશ્વાસપાત્ર સાધનોથી મને ખબર મળી છે કે લશ્કર અને સરકારને એક સરમુખત્યાર (Dictator) ની જરૂર છે એમ તમે બોલો છો. આ કારણસર નહિ પણ તમે એમ બોલતા હતા તે છતાં મેં તમને સેનાપતિ બનાવ્યા છે.

જે સેનાપતિઓ ફતેહ મેળવે તેઓજ સરમુખત્યાર થઈ શકે છે. હવે હું તમારી પાસેથી લશ્કરી ફતેહ માગું છું અને હું સરમુખત્યારશાહીનું જોખમ ખેડવાને તૈયાર છું.

સરકાર તમને પોતાની શક્તિ મુજબ ટેકા આપવાને તૈયાર છે. જમને જેટલો ટેકા આપવામાં આવ્યો છે તેથી વધારે યા ઓછો ટેકા આપવાની સરકારની શક્તિ નથી. બધા સેનાપતિઓને સરકાર એવો ટેકા આપશે. મને લાય છે કે પોતાના સેનાપતિના દોષ કાઢવા અને તેના પર અવિશ્વાસ બતાવવાનો જે જુસ્સો તમે લશ્કરમાં દાખલ કર્યો છે તે હવે તમારી સામે થશે. એવી વિરુદ્ધતા દાખી દેવા માટે હું તમને બની શકતી મદદ કરીશ.

લશ્કરમાં આવો જુસ્સો હોય ત્યારે તમે યા નેપોલીઅન આજે જીવતા હોય તો તે પણ કંઈ ઉકાળી શકશે નહિ. અને હવે આવી ઉદ્ધતાધર્મી સાવધ રહેજો. ઉદ્ધતાધર્મી સાવધ રહો અને તમારી સધળી શક્તિ અને શૌર્યથી આગળ વધીને અમને ફતેહ આપો.”

તમે ફૂલીજ, મેકીનલી યા લીફન જેવા નથી. આ તત્ત્વજ્ઞાન તમારા રોજના વેપારી વહેવારમાં કામ લાગે કે નહિ તે તમે જાણવા આહો છો. શીલાડેલરીઆની વાર્ક કંપનીવાળા ડબ્લ્યુ. પી. ગોનો આપણે દાખલો લઈશું. મી. ગો તમારા ને મારા જેવા સામાન્ય શહેરી છે. મી. ગો શીલાડેલરીઆમાં મારા વર્ગના સલાસદ હતા અને તેમણે વર્ગ સમક્ષ નીચેનો પ્રસંગ વર્ણવ્યો હતો.

વાર્ક કંપનીએ શીલાડેલરીઆમાં એક મોટી ઓશીસનું મકાન અમુક મુદતમાં બાંધી આપવાનું કંટ્રાક્ટ લીધું હતું. બધું કામ ટંકારા બંધ ચાલતું હતું.—મકાન બંધાઇને લગભગ પુરું થવા આવ્યું હતું તેટલાં મકાનની બહારના શણગાર માટે “બ્રોન્ઝ વર્ક” (bronze work) કરનાર પેટા કંટ્રાક્ટરે અચાનક ખબર આપી કે તેનું કામ વખતસર પુરું થઈ શકશે નહિ. શું! આખું મકાન એટલા માટે અધુરું રહે! ભારી નુકસાની! મોટી ખોટ! ફક્ત એક માણસને ખાતર આવી મોટી આફત!

લાંબે છેટેના ટેલીફોન વાગ્યા—દલીલો થઈ—ગરમાગરમ તકરાર થઈ—પણ બધું વ્યર્થ! પછી મી. ગોને આ સાહેબજીદાને ઠોકાણે લાવવા માટે જીકલીન મોકલવામાં આવ્યા.

“તમે જાણો છો કે આખા જીકલીનમાં તમારા નામના તમે એકલાજ ગૃહસ્થ છો?” પ્રેસીડંટની ઓશીસમાં જતાંની સાથે મી. ગોએ કહ્યું: પ્રેસીડંટને નવાઈ ઉપજી: “નહિ. મને એ વાતની ખબર નથી.”

“હું સવારે ત્રેનમાંથી ઉતર્યો.” મી. ગોએ કહ્યું: “ત્યારે તમારું ઠોકાણું શોધવા માટે મેં ટેલીફોન જીક જોઈ. અને જીકલીનની ફોન જીકમાં તમારા નામનો બીજો કોઈ પણ માણસ નથી.”

“મને એ વાતનો ખ્યાલ પણ નહોતો.” પ્રમુખે કહ્યું. તેણે ઉત્સાહમાં આવી ફોન જીક તપાસી: “અમારું નામ અસાધારણ છે.” તેણે મગફળીથી કહ્યું: “મારું કુટુંબ હોલાંડથી બે સદી પહેલાં ન્યુયોર્કમાં આવી વસ્યું હતું.” તેણે પોતાના કુટુંબ અને બાપદાદાની વાત થોડીક વાર ચલાવી. તેની વાત પુરી થયા પછી મી. ગોએ તેના

કારખાનાની બીજા કારખાનાઓ સાથે સરખામણી કરી તારીફ કરીઃ
“આવું સ્વચ્છ કાંસાનું કારખાનું મેં લાગ્યેજ નોંધું હશે.”

“મેં આ ધંધો વધારવામાં આપી જીંદગી ગાળી છે.” તેણે કહ્યુંઃ
“અને તે માટે હું મગફર છું. તમે કારખાનું નોવા આવશો ?”

તપાસ દરમિયાન કારખાનાના કામની તારીફ કરી મી. ગોએ આ કારખાનું બીજા કારખાના કરતાં કંઈ રીતે ચઢીઆતું છે તે વિષેના પોતાના વિચારો જણાવ્યા. મી. ગોએ કેટલાક અસાધારણ યંત્રો વિષે જીજ્ઞાસા બતાવતાં કારખાનાના પ્રમુખે જણાવ્યું કે આ યંત્રો તેણે શોધ્યા હતા. આ મશીનો કેવી રીતે ચાલે છે અને કેવું સરસ કામ આપે છે તે મી. ગોને બતાવવામાં તેણે ધણો વખત પસાર કર્યો. તે આગ્રહ કરીને મી. ગોને પોતાની સાથે લંચપર લઈ ગયો. યાદ રાખજો, અત્યાર સુધી મી. ગોએ પોતાની મુલાકાતના ખરા હેતુ વિષે એક બોલ પણ ઉચ્ચાર્યો ન હતો.

લંચ લીધા પછી પ્રમુખે કહ્યુંઃ “હવે આપણે ધંધાની વાત કરીએ. તમે કેમ આવ્યા છો તે હું જાણું છું. આપણી મુલાકાત આટલી બધી ખુશનુમા નીવડવાની મેં આશા રાખી ન હતી. તમે ખુશખુશાલ શ્રીલાડેલશ્રીઆ પાછા જાઓ અને હું તમને વચન આપું છું કે બીજા કામો દીલમાં નાખીને પણ તમારું કામ હું વખતસર પૂરું કરી આપીશ.”

મી. ગોને જે જોઈતું હતું તે વગર માગ્યે મળી ગયું. વખતસર સામાન આવી ગયો અને કંત્રાકટની મુદત પૂરી થઈ તેજ દિવસે મકાન પણ સંપૂર્ણ થઈ ગયું.

આવી વખતે સામાન્ય રીતે કરવામાં આવે છે તેમ મી. ગોએ મીનજ ગુમાવીને તકરાર કરી હોત તો આવું પરિણામ આવત ખરું ?

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના યા માર્ફ લગાજા વિના સુધારવાનો નિયમ પહેલોઃ

વખાણ અને ખરા દીલની પ્રશંસાથી વાતની શરૂઆત કરો.

લોકોને ગુસ્સે ધ્યાં વિના
સુધારવાના નવ ઇલાજો

પ્રકરણ ૨ જી.

ભૂલ બતાવવાની રીત.



ચાર્લ્સ શ્વેબ એક દિવસે બપોરે પોતાની પોલાદની મીઠમાંથી પસાર થતો હતો ત્યારે તેની નજરે કેટલાક કામદારો સીગરેટ પીતા જણાયા. તેઓના માથાપરજ “સીગરેટ પીવાની મનાઈ” કરનાર પાટીયું ટીંગાડેલું હતું. એ પાટીયું બતાવીને શ્વેબે તેઓને એમ કહ્યું કે, “આ જોતા નથી” ? નહિ. શ્વેબ એમ કરે એવો માણસ ન હતો. તે કામદારો પાસે ગયો, દરેક જણને પોતાના ખીસામાંથી એક એક સીગાર આપી અને કહ્યું: “બહાર જઈને આ સીગાર પીશો તો હું રાજી થઈશ.” મજુરો સમજી ગયા કે તેઓએ કારખાનાના નિયમનો ભંગ કર્યો હતો તે શક જોઈ ગયા છતાં તેણે તેઓને કંઈ કહ્યું નહિ પણ ઉપરથી સીગાર ધનામમાં આપી એટલે શ્વેબ પર તેઓ શીઘ્ર થઈ ગયા. આવા માણસને કાણુ નહિ ચાહે ?

જૉન વાનામેકર પણ આવીજ યુક્તિ વાપરતો હતો. તેને દરરોજ એકવાર પોતાના મોટા રોટારમાં ફરવાની ટેવ હતી. એક વાર તેણે એક બાઈ ધરાકને કાઉન્ટર પર ઉભેલી જોઈ. રોટારના કોઈ પણ સેક્સમેનનું તેણી પર ધ્યાન ન હતું. બધા સેક્સમેનો કાઉન્ટરને નાકે બેગા થઈને માંદોમાંદો ઠીઠી ઠાઠા કરતા હતા. વાનામેકર કંઈ બોલ્યો નહિ. તે ગુપ્તગુપ્ત કાઉન્ટરની પાછળ જઈ ઉભો—પેલી બાઈને જે ચીજ જોઈતી હતી તે આપી અને જતાં જતાં આ માણ બાંધી આપવાનું કહીને તે પોતાના નોકરો પાસેથી ચાલી ગયો.

૧૮૮૭ ના માર્ચની ૮ મી તારીખે પ્રખ્યાત વક્તા હેનરી વોર્ડ બીચર મરણ પામ્યો અથવા જાપાનીઓ કહે છે તેમ તે આ દુનિયા છોડી બીજી દુનિયામાં ગયો. બીજે રવિવારે તેની ખાલી પડેલી જગ્યાએ ઉપદેશ કરવાનું લીમેન એબટને સોંપવામાં આવ્યું. લીમેને પોતાની ફરજ ઉત્તમ પ્રકારે અદા કરવાના વિચારથી ધણીજ સંભાળથી ભાષણ તૈયાર કર્યું—તે ફરીથી તપાસ્યું—તેને સુધારીને અને તેટલું સુંદર બનાવ્યું અને પછી તે પોતાની પત્નીને વાંચી સંભળાવ્યું. આ ભાષણ રસહીન હતું—ધણા ખરા લખેલા ભાષણો રસ વિનાનાજ હોય છે. જો તેની પત્નીમાં ડહાપણ ન હોત તો તેણી તેને સ્પષ્ટ કહી દેત: “લીમેન, આમાં કંઈ દમ નથી. એ તદ્દન રસહીન છે તમે આ ભાષણ વાંચશો તો લોકો ધોરવા માંડશે. લોકોને ધાર્મિક ઉપદેશ આપવાના આટલા બધા અનુભવ પછી તમે કંઈજ શીખ્યા નથી. તમારું ભાષણ “એનસાઈક્લોપીડીઆ” ના ડહોચાણુ જેવું લાગે છે. ખુદાને ખાતર તમે સાધારણ ઈન્સાનની પેઠે સ્વભાવિક વાત કેમ કરતા નથી? જો તમે આ ભાષણ વાંચી જશો તો તમારો હુરીઓ થશે.”

કોઈ અણસમજી સ્ત્રીએ આમ કહ્યું હોત; પણ તેની કેવી અસર થાત તે તેની પત્ની જાણતી હતી. આથી તેણીએ કહ્યું કે “નોર્થ અમેરિકન રિવ્યુ માટે આ લેખ ધણા સુંદર ગણાશે.” આમ કહીને તેણીએ પોતાના ધણીની તારીફ કરી પણ સાથે સાથે આડકતરી રીતે તેને સમજાવી દીધું કે દેવળના તખ્તા પર આ ભાષણ ચાલી શકશે નહિ. લીમેન એબટ તેણીના ટીકાનું રહસ્ય સમજી ગયો, તેણે સંભાળથી તૈયાર કરેલું ભાષણ ફાડી નાખ્યું અને કોઈ પણ જાતની “યાદી” વિના સ્વભાવિક રીતે પોતાના દીલના આવેશ પ્રમાણે ઉપદેશ કર્યો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના તેઓને સુધારવાનો બીજો નિયમ નીચે મુજબ છે:

લોકોની ભૂત્ર સીધી રીતે નહિ પણ આડકતરી રીતે બતાવો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ઇલાજો

પ્રકરણ ૩ જી.

તમારી પોતાની ભૂલો.

થોડા વરસ પહેલાં મારી ભત્રિજા જોસેફાઈન કારનેગી કાન્સાસ શહેરમાંનું પોતાનું ઘર છોડી મારી સેક્રેટરી તરિકે કામ કરવા માટે ન્યુયોર્ક આવી હતી. તેણી તે વખતે ઓગણીસ વરસની હતી અને ત્રણ વરસ પહેલાં તેણીએ હાઈસ્કૂલનો અભ્યાસ પૂરો કર્યો હતો. તેણીને વેપારી અનુભવ નહિ જેવોજ હતો પણ આજે તે એક બાહોશમાં બાહોશ સેક્રેટરીની ફરજો અદા કરે છે. શરૂઆતમાં તેની કંઈ ભૂલ કાઢવામાં આવતી તો તેણીને લાગી આવતું. એક દિવસ તેણીનો વાંક કાઢતાં મને વિચાર આવ્યો: “જરા સખર, રેલ કારનેગી, જરા સખર કર. તું જોસેફાઈન કરતાં બમણી ઉમરનો છે. તેણી કરતાં તને વેપાર ધંધાનો હજારધણો અનુભવ છે. તું તેણી પાસેથી તારા દૃષ્ટિબિંદુ, તારી નિર્ણયશક્તિ, તારી કાર્યકુશળતાની શી રીતે આશા રાખી શકે? રેલ, જરા વિચાર કર. ૧૯ વરસની ઉંમરે તું શું કરતો હતો? તેં જે ગફલતો, જે ભૂખાઈઓ અને જે ભૂલો કરી હતી તે તને યાદ છે?... .

પ્રમાણિકપણે અને નિષ્પક્ષપાતપણે આ બાબતનો વિચાર કરતાં હું એવા નિર્ણય પર આવ્યો કે ઓગણીસ વરસની ઉંમરે મારામાં જેટલી બુદ્ધિ હતી તેના કરતાં જોસેફાઈનમાં વધારે હતી.

આવા વિચાર કરવાથી મારી વલણ બદલાઈ ગઈ. ત્યાર પછી મારે જોસેફાઈનની કંઈ ભૂલ થતી ત્યારે તે બતાવવા પહેલાં હું તેણીને

કહેતો: “જેસેફાઈન, તે જૂલ કરી છે, પણ ખુદા સાહેબ છે કે મેં એથી પણ ખરાબ જૂલો કરી છે. બધા માના પેટમાંથી શીખીને આવતા નથી. અનુભવથીજ ડહાપણ આવે છે. તારી ઉમ્મરે મારામાં તારા કરતાં ઓછી અક્ષય હતી. મેં નાદાનીમાં ધણી એવકુરીભરી જૂલો કરી હતી તેથી તને યા કાઢને દોષ દેવાનું મને મન થતું નથી: પણ આ કામ તું અચુક રીતે કરે તો તે વધારે સાફ થાય એમ તને નથી લાગતું?”

તમારી જૂલ કાઢનાર પોતે અચુક નથી એવા નમ્રતાથી એકરાર કરીને તમારી જૂલ બતાવે તો તેની વાત આપણને કડવી લાગતી નથી.

આ પાઠ સંસ્કારી પ્રિન્સ વૉન જુલો ૧૯૦૯ માં શીખ્યો હતો. તે વખતે વૉન જુલો જર્મનીનો ઈમ્પીરીઅલ ચાન્સેલર હતો અને અભિમાની અને તુમાખી વીલીઅમ બીજો જર્મનીની ખાદી પર ખીરાજતો હતો. જર્મનીનો છેલ્લો શહેનશાહ વીલીઅમ કઈસર એવી દિગ્ગજ મારતો હતો કે તે જર્મનીમાં ખુશ્કી અને દરિઆઈ ફ્રાજ તૈયાર કરતો હતો કે જેને દુનિયામાં કોઈ હંફાવી શકશે નહિ.

ત્યાર પછી એક આશ્ચર્યકારક બનાવ બન્યો. કઈસરે એવા નહિ માની શકાય એવા ઉદ્ગારો કાઢ્યા કે જેથી આખો યુરોપખંડ ખળભળી ઉઠ્યો એટલુંજ નહિ પણ આખી દુનિયા ચમકી ગઈ. આ અભિમાની, ગર્વિષ્ટ અને મૂર્ખતાભર્યા ઉદ્ગારો તેણે જાહેરમાં ઉચ્ચારીને કચુંબર કરી હતી. તે વખતે તે ઈજિપ્તનો મહેમાન હતો અને તેણે પોતાના અભિમાની ઉદ્ગારો પ્રગટ કરવાની “ડેલી ટેલીગ્રાફ” ને શાહી પરવાનગી આપી હતી. તેણે એમ જણાવ્યું હતું કે તે એકલોજ ઈજિપ્તનો મિત્ર છે, તે જાપાનના ભય સામે કાફલો બાંધે છે, તેણે રશીઆ અને ફ્રાન્સની શક્તિ સામે ઈજિપ્તને ધૂળ ચાટતું બચાવી લીધું હતું અને તેની વ્યુહરચનાથીજ દક્ષીણ આફ્રીકામાં ઈજિપ્તના સેનાપતિઓ બોઅર લડાઈમાં જીત મેળવી શક્યા હતા, વિ. વિ.

એક સો વરસમાં કોઈ પણ યુરોપીઅન રાજ્યે સુલેહના વખતમાં આવા અભિમાની ઉદ્ગારો કાઢ્યા ન હતા. આખા યુરોપખંડમાં

સનસનાટી વ્યાપી ગઈ. ઈજિપ્તની પ્રજા ગુસ્સાથી લાલપીળી થઈ ગઈ. જર્મન મુત્સદ્દીઓ ડહાઈ ગયા. અને આ બધી ધમાલથી ગભરાઈને કઈસરે પોતાના ઉદ્દગારો માટેનો ટોપલો જર્મન ચાન્સેલર પ્રીન્સ વોન જુલોએ પોતાને માથે ઝોટી લેવો એવી સુચના કરી. આ નહિ માની શકાય એવા ઉદ્દગારો કાઢવાની સલાહ પ્રીન્સ જુલોએ પોતાના રાજ્યને આપી હતી એમ જાહેર કરવાની તેણે પ્રીન્સને ફરમાસ કરી.

“પણ નામદાર!” જુલોએ વાંધો ઉઠાવ્યો: “હું તમને આવા શબ્દો બોલવાની સલાહ આપું એમ જર્મની યા ઈજિપ્તમાં કોઈ માનશે નહિ.”

જુલોના મ્હોમાંથી આ શબ્દો બહાર પડતાંજ બેને લાગ્યું કે તેણે કાચું કાચું હતું. કઈસર તેના પર છેડાયો.

“ત્યારે તું એમ ધારે છે કે તું નહિ કરે એવી જૂલ કંઈ એવો હું ગંધો છું?” તે બરાબરો.

વોન જુલો સમજતો હતો કે તેણે પહેલાં કઈસરની તારીફ કરવી જોઈતી હતી અને પછીજ તેનો દોષ બતાવવો હતો. પણ તેનાથી જૂલ થઈ ગઈ અને તે તેણે સુધારી લીધી. તેણે કઈસરની જૂલ કાઢ્યા પછી તેની તારીફ કરી અને તેની ચમત્કારિક અસર થઈ. હંમેશાજ કોઈની પ્રશંસા કરવાથી સારી અસર થાય છે.

“હું એમ કહેવા નથી માગતો નામદાર—” તેણે માનપૂર્વક જણાવ્યું: “આપ નામદારનું જ્ઞાન મારા કરતાં ધણુંજ વિશાલ છે. ફક્ત લશ્કરી અને દરિઆઈ બાબતમાંજ નહિ પણ કુદરતી વિજ્ઞાન (natural science) માં આપ નામદાર પાવરધા છો. આપ નામદારને મ્હોડે બેરોમીટર, વાયરલેસ ટેલીગ્રાફી, રોજન કિરણો (Rontgen Rays) ની વાત સાંભળીને હું ધણી વાર મુગ્ધ થયો છું. મને તો કુદરતી વિજ્ઞાનનું જરા પણ જ્ઞાન નથી. હું કુદરતનો સામાન્ય ચમત્કાર પણ સમજી શકતો નથી. પણ તેને બદલે મને ઇતિહાસનું થોડુંક જ્ઞાન છે અને રાજકારણ—ખાસ કરીને મુત્સદ્દીગીરીની થોડીક લાયકાત છે.”

કંઈસરનો ચહેરો ચમક્યો. વોન બુલોએ તેની તારીફ ગાઈ હતી. વોન બુલોએ પોતાની નમ્રતા સ્વીકારીને કંઈસરની સરસાઈ મંજુર રાખી હતી. હવે તે કંઈપણ માફ કરવાને તૈયાર હતો. “મેં તને નહોતું કહ્યું કે આપણે એક ખીજની અપૂર્ણતા પૂરી કરીએ છીએ? આપણે એક ખીજને વળગી રહેવું જોઈએ અને જરૂર વળગી રહીશું.” કંઈસરે ઉત્સાહમાં આવી કહ્યું.

તેણે વોન બુલો સાથે હાથ મીલાવ્યા—એક વાર નહિ પણ અનેક વાર હાથ મીલાવ્યા અને પાછળથી તેને પ્રિન્સ પર એટલું બધું બહાવ ઉભરાઈ ગયું કે તે મુક્કી વાળી બોલ્યો: “કાઈ પ્રિન્સ વોન બુલોની વિરૂદ્ધ મારી આગળ કંઈ બોલશે તો હું તેના દાંત તોડી નાખીશ.”

વોન બુલોએ વખતસર બાજુ સંભાળી લીધી હતી પણ તેના જેવા ખંધા અને ચતુર મુત્સદીએ પણ એક ભૂલ કરી હતી. તેણે શરૂઆતમાં પોતાની ખામી અને વીલીઅમની સરસાઈની વાત કરવી હતી. વીલીઅમ એક અવિચારી માણસ છે અને તેને રાહબરની જરૂર છે એમ તેણે કહેવું જોઈતું નહોતું.

પોતાની નમ્રતા બતાવનારા થોડા શબ્દો બોલી સામા માણસની તારીફ કરવાથી કંઈસર જેવો અભિમાની અને તુમાખી રાજા જે વફાદાર દોસ્ત થઈ જાય તો તમારા ને મારા રાજના બહેવારમાં નમ્રતા અને પ્રશંસાનું કેવું પરિણામ આવે તેની કલ્પના કરો. આ બે ગુણો યોગ્ય રીતે વાપરવાથી માનવીઓનો પરસ્પરનો સંબંધ ચમત્કારિક રીતે સુધરી જશે.

આ પરથી લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાનો ત્રીજો નિયમ નક્કી થાય છે:

ખીજનો વાંક કાઢવા પહેલાં તમારી પોતાની ભૂલોની વાત કરો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના મુધારવાના નવ ઇલાખે

પ્રકરણ ૪ થું.

કાઈને હુકમ ગમતો નથી.

અમેરિકન જીવન વૃત્તાંતના લેખકામાં સૌથી ઉંચી પંકિત ધરાવનાર મીસ ઇડા ટારબેલ સાથે બોજન લેવાનો મને થોડા વખત પર અવસર મળ્યો હતો. હું તે વખતે આ પુસ્તક તૈયાર કરતો હતો એમ તેણીને કહેતાં અમે લોકો સાથે કામ પાડવાના અતિ ઉપયોગી વિષયની ચર્ચા પર ઉતરી પડ્યા. તેણીએ મને કહ્યું કે જ્યારે તેણી ઓવન ડી. યંગનું જીવન વૃત્તાંત લખતી હતી ત્યારે તેણીએ મી. યંગની સાથે એકજ ઓફીસમાં ત્રણ વરસ સુધી કામ કરનાર એક માણસની મુલાકાત લીધી હતી. આ માણસે જણાવ્યું કે ત્રણ વરસમાં તેણે કદિપણ ઓવન ડી. યંગને કાઠને હુકમ કરતો સાંભળ્યો ન હતો. તે હંમેશા સૂચના કરતો—હુકમ નહિ. “આમ કરો ને તેમ કરો” અથવા “આ ના કરો ને પેલું ના કરો” એમ ઓવન ડી. યંગ કદિ કહેતો નહિ. તે કહેતો: “તમે આ વાત પર વિચાર કરજો,” “આમ કરવાથી સારું પરિણામ આવશે એમ તમે ધારો છો?” એક કાગળ લખાવ્યા પછી તે ઘણી વાર પૂછતો: “તમે આ વિષે શું ધારો છો?” કાઈ મદદનીશ લખેલો કાગળ તપાસી તે કહેતો: “જો આ કાગળની શબ્દ રચના આમ કરી હોય તો તે ઠીક થશે.” તે દરેક જણને જાતે કામ કરવાની તક આપતો. તે પોતાના મદદનીશોને અમુક કામ કરવાનું કદિ કહેતો નહિ. તે તેઓને જાતે કામ કરવા દઈને, તેઓની ભૂલોમાંથી તેઓનું કામ શીખવા દેતો.

આવી યુક્તિથી એક માણસ સહેલાઈથી પોતાની બૂલ સુધારે છે. આવી રીતથી કાઈનું અભિમાન જખમાતું નથી અને તેને પોતાની જાત અમલની જણાય છે. આ યુક્તિથી માણસ સામે થતો નથી પણ સહકાર કરવા રાજ થાય છે.

કાંઈને શુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાનો ૪ થો નિયમ નીચે મુજબ છે:

સીધા હુકમને બદલે સવાલ પૂછો.

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ધલાબો

પ્રકરણ ૫ મું.

કોઈને માહું લગાડશે નહિ.

વૃત્તોની વાત પર જનરલ ઇલેક્ટ્રીક કંપની પર ચાર્લ્સ સ્ટીનમેટઝને એક ખાતાના વડપણ પરથી ખસેડવાની નાણુક ફરજ આવી પડી હતી. સ્ટીનમેટઝના વીજળીક જ્ઞાનની ભેડીજ ન હતી પણ હિસાબી ખાતાના વડા તરિકે તે લાયક ન હતો. અને છતાં તેને નારાજ કરવાનું કંપનીને પરવડે તેમ ન હતું. તે અનિવાર્ય જરૂરી માણસ હતો. વળી તે એટલો બધો લાગણી-પ્રધાન (sensitive) હતો કે જરા વારમાં તેને માહું લાગી જતું. આથી કંપનીએ તેને જનરલ ઇલેક્ટ્રીક કંપનીના “કનસલ્ટીંગ એન્જીનીઅર” નો નવો ઇલકાબ આપ્યો. અત્યાર આગમજ તે કંપનીમાં એજ કામ કરતો હતો પણ તેને માટે તેને નવો ઇલકાબ આપવામાં આવ્યો અને ખાતાના વડાની જગ્યા કોઈ બીજાને આપવામાં આવી.

સ્ટીનમેટઝ નવા ઇલકાબથી રાજ થઈ ગયો.

કંપનીના અધિકારીઓ પણ આનંદ પામ્યા. તેઓએ આ મીનજ માણસ સાથે ચાલાકીથી કામ લીધું હતું અને કોઈ પણ જાતની ધાંધલ મચાવ્યા વિના પોતાનો હેતુ પાર પાડ્યો હતો. તેઓએ આમ કરીને સ્ટીનમેટઝને હીલુપતમાંથી બચાવી લીધો હતો !

કોઈને ચાંઈ પડતો બચાવવો ! કોઈને માહું લાગવા દેવું નહિ ! આ મુજબ કેટલો બધો અગત્યનો છે અને છતાં ધણુ થોડા માણસો આ મુજબ કેળવવાની પરવા રાખે છે. આપણે આપણી મરજ મુજબ વર્તીને

ખીજઓની લાગણીને ઠોકરે મારીએ છીએ; ખીજઓના દોષ કાઢીએ છીએ; પારકાઓ સમક્ષ બાળકો અથવા નોકરોને ઠપકો આપીએ છીએ, તેઓને ધમકાવીએ છીએ અને ખીજઓના સ્વમાન પર થતાં પ્રહારને વિચાર શુદ્ધાં કરતા નથી. પણ જો આપણે જરાક વિચારવંત બનીએ, એક બે મીઠા બોલ વાપરીએ, સામા માણસની વલણ અને લાગણી સમજવાની પ્રમાણિક કોશિષ કરીએ તો કોઈના જીવનને ડંખ લગાડ્યા વિના આપણે આપણો હેતુ બર લાવી શકીશું.

કોઈ નોકરને રળ આપવાની અણગમતી ફરજ તમારે માથે આવી પડે તો આ દાખલો યાદ રાખજો.

“નોકરોને બરતરફ કરવાનું કામ અપ્રજ્ઞશીલું છે ને જેઓને બરતરફ કરવામાં આવે તેઓ પર તો મોટી આફત આવી પડે છે.” (*Firing employees is no fun: getting fired is even less fun*) સર્ટીફિકેટ પબ્લીક અકાઉન્ટન્ટ માર્શલ એ. ઝેન્જરના મારા પરના પત્રમાંના આ શબ્દો છે: “અમારો ધંધો મોટે ભાગે અમુક મોસમમાં જ ચાલે છે તેથી અમારે ધણા માણસોને માર્ચ મહિનામાં રળ આપવી પડે છે.

“અમારા ધંધામાં એક કહેવત છે કે “કોઈને ફાંસીગર થવાનું અમતું નથી.” (*No one enjoys wielding the axe.*) આથી એ કામ જેમ અને તેમ જલદી પતાવી નાખવાનો રિવાજ પડી ગયો છે અને સામાન્ય રીતે નોકરોને રળ આપતી વખતે આમ કહેવામાં આવે છે: “એસો, મી. સ્મીથ, જુઓ, મોસમ પુરી થઈ ગઈ છે અને અમારી પાસે તમારે માટે કંઈ કામ નથી. અલબત્ત, તમે જાણો છો કે તમને ચાલુ મોસમ માટેજ રાખવામાં આવ્યા હતા. વિ. વિ.

“આવા શબ્દો સાંભળી માણસો નિરાશ થતા. તેઓને ઈગ્રો દેવામાં આવ્યો છે એમ લાગતું. ધણા ખરા જીંદગીભર હિસાબી કામ કરનારા હોય છે અને જે પેઢી તેઓને આમ અચાનક રળ આપી દે તેઓને માટે તેમના દીલમાં કંઈ લાગણી રહેતી નથી.

“ થોડા વખતથી મેં મારા માણસોને જરા વધારે મીઠાશથી નજીવ આપવાનો નિર્ણય કર્યો છે. હું દરેક જણને મારી પાસે વારાફરતી બોલાવું છું: તેણે શિયાળાની મોસમ દરમીયાન કરેલા કામનો સંભાળથી વિચાર કરી જાઉં છું અને પછી તેને કહું છું: “મી. સ્મીથ, તમે ધણું સાફ કામ બજાવ્યું છે (ને તેણે સાફ કામ કર્યું હોય તો) તે વખતે અમે તમને ન્યુઆર્ક મોકલ્યા ત્યારે કામ બીકટ હતું—તમારી તેમાં કસોટી થઈ હતી અને તમે ફતેહ મેળવી આવ્યા હતા. તમારા એ કામ માટે કંપની મગફર છે. તમે પાણીદાર માણસ છો અને જ્યાં જશે ત્યાં ઝળક્યા વિના રહેવાના નથી. આ કંપનીને તમારા પર વિશ્વાસ છે તે બૂલી ના જતા.”

“ આની અસર એ થતી કે નોકરી પરથી રજા મળતાં તેઓના દીલને ડાખ થતો નહિ. તેઓને દગો દેવામાં આવ્યો છે એમ લાગતું નહિ. તેઓ સમજી જતા કે કામ નહિ હોવાથીજ તેઓને રજા આપવામાં આવે છે એટલે અમને તેઓની ફરીથી જરૂર પડતી ત્યારે તેઓ હેંસથી અમારી સેવા કરવા આવતા.”

એક બીજાના ટોટા પીસવા તૈયાર થઈ ગયલા માણસો વચ્ચે સમાધાની કરાવવાની મરહુમ ડવાઈટ મોરોમાં અદ્ભુત શક્તિ હતી. તેનો બેદ શો હતો? તે બંને પક્ષોની વાતમાં સત્ય કેટલું છે તે ખંતથી સોધી કાઢતો—એકની ન્યાયી માગણીની ભાર મૂકીને પ્રશંસા કરતો—બંનેના સદગુણો જાહેરમાં લાવવાની સંભાળ રાખતો અને સમાધાની ગમે તે જાતની હોય પણ તે કોઈ પણ પક્ષને અન્યાય થવા દેતો નહિ.

દરેક લવાદ આ વાત જાણે છે. તે કોઈને ચાંઈ પડવા દેતો નથી.

ફુનિયાના ખરા મહાપુરૂષો પોતાની મોટાઈના બહુમાં કુંકવામાં વખતની બરબાદી કરતા નથી. આપણે તેનો એક દાખલો આપીશું.

૧૮૨૨ ના સાલમાં, સદીઓની દુશ્મની પછી તુર્કોએ ગ્રીકોને ટરકીશ હકુમતમાંથી હંમેશને માટે હાંકી કાઢવાનો નિશ્ચય કર્યો હતો.

મુસ્તફા કમાલપાશાએ નેપોલીઅનની પેઠે ગર્જના કરી પોતાના અડવેયાઓને કહ્યું: “ તમારી નેમ બૂમધ્ય સમુદ્ર હાથ કરવાની છે.”

ગ્રીકો અને તુર્કો વચ્ચે ખૂનખાર જંગ થયું. તુર્કો જીત્યા. જ્યારે ગ્રીક સેનાપતિઓ ટ્રીકાપીસ અને ડાયોનીસ શરણે થવા માટે કમાલની જાવણી પર જતા હતા ત્યારે તુર્ક પ્રજાએ પોતાના દુરમનો પર આપ વરસાવીને તેઓની કતલ કરવાની ઝનુની બાંગ મારી હતી.

પણ કમાલ પાશા વીર મર્દ હતો. તેનામાં વિજયનો ઉન્માદ નહોતો.

“એસો ગૃહસ્થો.” તેણે ગ્રીક સેનાપતિઓને શેકહેડ કરી કહ્યું : “તમે થાકી ગયા હશો.” ત્યાર પછી યુદ્ધની ચુહરચનાની ચર્ચા કરી કમાલે તેઓની હારનો ડંખ નરમ પાડતાં કહ્યું : “યુદ્ધ એવી વસ્તુ છે કે જેમાં કેટલીક વાર બહાદુરમાં બહાદુર માણસો પણ હારી નાચે છે.”

સંપૂર્ણ વિજયના આનંદ વખતે પણ કમાલ પાશાએ આ પ્રકરણનો પાંચમો નિયમ યાદ રાખ્યો હતો :

“સામા માણસને ચાંઈ પડતો બચાવજો.”

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ઢંઢાળો

પ્રકરણ ૬ હું.

પ્રશંસાની જાદુઈ અસર.

હું પીટ બારલોને પીછાનતો હતો. તે કૂતરાઓને તાલીમ આપવાનું કામ કરતો હતો અને આખી જીંદગી તેણે સરકસો સાથે મુસાફરી કરવામાં ગાળી હતી. પીટ સરકસના ખેલ માટે કૂતરાઓને તાલીમ આપતો તે જોતાં મને ખૂબ હર્ષ થતો. મેં જોયું હતું કે એક કૂતરો જરા પણ સુધારો બતાવતો તો પીટ તેના પર શીદા ચર્મ જતો—તેને થાપડીને શાબાશી આપતો અને તેને ગોસ્ત ખાવા આપતો.

એમાં કંઈ નવું નથી. સદીઓ થયાં જનવરોને કેળવનારા ઉસ્તાદો આ યુક્તિ વાપરતા આવ્યા છે.

કૂતરાને સુધારવા માટે આપણે આવી યુક્તિ વાપરીએ છીએ તો મને આશ્ચર્ય એ થાય છે કે માણસને સુધારવા માટે આપણે શા માટે આવી યુક્તિ વાપરતા નહિ હોઈશું? શા માટે આપણે માંસને બદલે ચાણુકનો ઉપયોગ કરીએ છીએ? નજીવામાં નજીવો સુધારો પણ પ્રશંસાને પાત્ર છે. તેમ કરવાથી સામા માણસને વધારે સુધારવાની પ્રેરણા મળે છે.

સોંગ સીંગના બદમાસ ગુનેહગારોની તારીફ કરવાથી તેઓ પણ સુધરે છે એવો વોરડન દ્યુઈ ઈ. લૉસનો અનુભવ છે. આ પ્રકરણ લખતી વખતેજ મને મળેલા પત્રમાં વોરડન લૉસ લખે છે: “કદીઓની ખામીઓને ધિક્કારી કાઢી તેઓને દોષ આપવા કરતાં તેઓની કાશોખોની-

ચોથ શબ્દોમાં તારીફ કરવાથી તેઓને સુધારવાનો અંતિમ હેતુ આગળ વધારવામાં તેઓનો સહકાર વધારે પ્રમાણમાં મેળવી શકાય છે એમ મને માણુમ પશું છે.”

હું કદિ સીંગ સીંગનો કેદી બન્યો નથી. અત્યાર સુધી તો બંદીખાનામાં હું પુરાયો નથી: પણ મારા જીવનના ભૂતકાળ પર નજર કરતાં પ્રશંસાના થોડાક શબ્દોથી માફે આપું ભવિષ્ય સુધારવાના પ્રસંગો મને યાદ આવે છે. તમારા જીવનમાં એવા પ્રસંગો આવ્યા નથી? પ્રશંસાની જાદુભરી અસરના અસંખ્ય દાખલાઓ ઇતિહાસના પાનાં પર ઝળકી રહ્યા છે.

દાખલા તરિકે પચાસ વરસ પહેલાં એક દશ વરસનો છોકરો નેપલ્સના કારખાનામાં કામ કરતો હતો. તે એક ગાયક (singer) થવાને આતુર હતો પણ તેના પહેલા શિક્ષકે તેને નિરાશ કર્યો. “તું ગવૈયો બની શકવાનો નથી. તારો અવાજજ સારો નથી. તું ગારો તો કાગડા હિડી જશે.” તેના શિક્ષકે કહ્યું.

પણ તેની માતા—એક ગરીબ ખેડૂત સ્ત્રીએ વ્હાલથી તેના ગળામાં હાથ નાખી તેની તારીફ કરી કહ્યું કે તે ગાર્દ શકશે, તેનો અવાજ મધુર છે, અત્યારથીજ તે સુંદર ગાર્દ શકે છે. પોતાના પુત્રને સંગીતની તાલીમ આપવા માટે જોઈતા પૈસા મેળવવા માટે એ ગરીબ માતાએ પેટે પાટા બાંધ્યા. આ ખેડૂત માતાની પ્રશંસા અને ઉત્તેજનથી તેના પુત્રનું જીવનજ બદલાઈ ગયું. તમે તેનું નામ સાંભળ્યું હશે. તે મહાન ગવૈયો કારુસો (Caruso) હતો.

વરસો પહેલાં લંડનમાં એક યુવાન લેખક થવાની અભિલાશા ધરાવતો હતો. પણ સંજોગો તેની વિરુદ્ધ હતા. ચાર વરસથી વધુ અભ્યાસ કરવાને તે નસિબવંત થયો નહોતો. તેનો બાપ કરજ ભરી નહિ શકવાથી કેદમાં ગયો હતો અને ઘણી વાર આ યુવાને બૂખમરાની અસહ્ય વેદના વેદી હતી. અંતે તેને એક ઉદ્દેશથી ઉભરાતા ગોડાઉનમાં બાટલીઓ પર લેખલ ચીટકાવવાની નોકરી મળી. તે લંડનના કંગાળમાં કંગાળ મદોશા (blatman) માંના એ ગંદા છોકરાઓ સાથે એક મકાનના

કાતરીઆ પરના અંધારા ઓરડામાં રાતે સુઈ રહેતો. તેને પોતાની શક્તિ પર બીલકૂલ વિશ્વાસ ન હતો તેથી તેની કોઈ હાંસી ન કરે તે માટે રાતના ગુપ્તગુપ્ત બહાર નીકળીને તે પોતાની વાર્તા ટપાલમાં નાખી આવતો. તેની એક પછી એક વાર્તા નામંજુર થઈ. આખરે એક દિવસે તેને માટે સોનાનો સુરજ ઉગ્યો અને તેની એક વાર્તા પ્રગટ થઈ. તે માટે તેને કાણી કોડી મળી ન્હોતી પણ અધિપતિએ તેની તારીફ કરી હતી. એક અધિપતિએ તેની લેખન શક્તિને ઉત્તેજન આપવાથી તે એટલો બધો હર્ષધેલો બની ગયો કે આખી રાત તેણે રસ્તાઓ પર રખડા કર્યું—તેના ગાલપરથી આંસુઓની ધારા વહેતી રહી.

તેની એક વાર્તા પ્રગટ કરી તેની પ્રશંસા કરવામાં આવવાથી તેનું જીવનજ બદલાઈ ગયું. જો તેની પ્રશંસા થઈ ન હોત તો આખી જીંદગી સુધી તે બાટલીઓ પર લેબલ ચીટકાવનારો મજુરજ રહેત. આ નાદાન ઊકરાનું નામ પણ તમે સાંભળ્યું હશે. તેનું નામ ચાર્લ્સ ડીકન્સ !

પાંચ દાયકા પહેલાં લંડનમાં એક બીજો ઊકરો એક સ્ટોરમાં કારકુનગીરી કરતો હતો. તેને સવારે પાંચ વાગે ઊઠી, સ્ટોરમાં ઝાડું બાળી ચૌદ કલાક સુધી ગુલામગીરી કરવી પડતી હતી. આ કંઠાળ ગુલામગીરીથી તે ત્રાસી ગયો. બે વરસ પછી આ ગુલામી તેને અસહ્ય થઈ પડી અને એક સવારે નાસ્તો લીધા વિનાજ પંદર માઈલ ચાલીને તે પોતાની મા પાસે ગયો.

તે જીવપર આવ્યો હતો. તેણે પોતાની માતાને પોતાની વિપદ જણાવી—તે રહ્યો—જો આજ કામે તેને ફરી મોકલવામાં આવશે તો તેણે આપઘાત કરવાનો ધરાદો બતાવ્યો. ત્યાર પછી તેણે પોતાના જુના શિક્ષક પર એક લાંબો કથ્થાજનક પત્ર લખી જણાવ્યું કે માફ જીર તુટી ગયું છે અને મને જીવવાનું ગમતું નથી. તેના શિક્ષકે તેની તારીફ કરી જણાવ્યું કે તે ધણેજ બુદ્ધિશાલી અને મોટા મોટા કામ કરવાને લાયક છે. આ શિક્ષકે તેને શિક્ષક તરિકે નોકરી આપવાની માગણી કરી.

આ પ્રશંસાથી એ ઊકરાનું જીવન બદલાઈ ગયું અને અંગ્રેજ સાહિત્યને અમર બનનારો બન્યો. કારણ કે આ ઊકરાએ ત્યાર પછી

૭૭ મંથો લખ્યા છે અને લાખો ડોલર પેદા કર્યા છે. આ છોકરાને પીછાનો છો ? તેનું નામ એચ. જી. વેલ્સ.

૧૯૨૨માં કેલીફોર્નિયામાં વસતા એક જવાનને પોતાની પત્નીનું ગુજરાન કરવાનું પણુ ભારી થઈ પડ્યું હતું. તે રવિવારે દેવળોમાં ભજન ગાવા જતો અને કોઈ કોઈ વાર શાદીઓ પ્રસંગે “Oh Promise me” નું ભજન ગાઇને પાંચ સાત ડોલર કમાતો. તેની આર્થિક સ્થિતિ એટલી બધી તંગ હતી કે શહેરનું ભાડું નહિ પોષાવાથી તેણે એક દ્રાક્ષના બગીચામાં આવેલું ખડખડ પાંચમ ઘર ભાડે રાખ્યું હતું. આ ઘરનું ભાડું મહિને ૧૨ ડોલર ૫૦ સેન્ટ હતું. આટલું ઓછું ભાડું પણુ તે ભરી શક્યો નહિ અને દશ મહિનાનું ભાડું ચઢી જવાથી તે ભરપાઈ કરવા માટે તે દ્રાક્ષ વીણવાની મજૂરી કરવા લાગ્યો. તેણે મને કહ્યું હતું કે કોઈ કોઈ વાર દ્રાક્ષ શિવાય તેને બીજું કંઈ ખાવાનું મળતું નહિ. તે એટલો બધો નિરાશ થઈ ગયો હતો કે તે ગવૈયાની કારકિર્દી પર પૂળા મૂકીને મોટરના ખટારા વેચવા જવાની તૈયારી કરતો હતો એવામાં રૂપટ હુજસે તેની શક્તિની પ્રશંસા કરી. રૂપટ હુજસે તેને કહ્યું : “તમારો સ્વર કમાલ છે. તમારે ન્યુયોર્કમાં સંગીતની તાલીમ લેવી જોઈએ.”

એ જવાને મને પાછળથી જણાવ્યું હતું કે આ નજીવી તારીફથી તેનું જીવનજ બદલાઈ ગયું. આ પ્રશંસાથી ઉત્તેજિત થઈ તે ૨૫૦૦ ડોલર ઉધાર લઈ શહેરમાં રવાના થઈ ગયો. તમે તેનું નામ સાંભળ્યું હશે. આ મશહૂર ગાનારનું નામ લોરેન્સ ટીબેટ છે.

માનવ જીવનમાં પરિવર્તન કેમ થાય છે તે હવે સમજ્યા ? જો તમે અને હું આપણા સમાગમમાં આવતા માણસોને તેઓમાં છુપાયેલી શક્તિનું ભાન કરાવીએ તો આપણે તેઓના આખા જીવનજ બદલી નાખવાનો ચમત્કાર કરી શકીએ.

આ વાત તમને સરાહભાત ભરી લાગે છે ? જો એમ લાગતું હોય તો અમેરિકાના મહાન શીલ્પસુદ્ધ અને માનસશાસ્ત્રી પ્રોફેસર વીલીઅમ. જેમ્સ (હારવર્ડ) ના નીચેના અમર વાક્યો પર મનન કરો :

આપણે કેવા હોવા જોઈએ તેનું આપણને અરધું પણ જ્ઞાન નથી. આપણી શારીરિક અને માનસિક શક્તિનો આપણે જુજ ઉપયોગ કરીએ છીએ. ૨૫૪ શબ્દમાં કહીએ તો ઇનસાન પોતાની શક્તિનો ધણી ઓછો લાભ લે છે. તેનામાં રહેલી વિધવિધ જાતની શક્તિઓનો ઉપયોગ કરવામાં તે હંમેશા નિષ્ફળ જાય છે.

હા. વાંચનાર, તમારામાં વિધવિધ જાતની શક્તિઓ રહેલી છે જેનો તમે લાભ લેતા નથી. બીજાઓની પ્રશંસા કરી તેને વિજયી થવાની પ્રેરણા આપવાની શક્તિ પણ તમારામાં છે કે જેનો કદાચ તમે ઉપયોગ કરતા નહિ હો.

પણ બીજાઓને ગુસ્સે કરવા વિના તમે તેઓને સુધારવા મામતા હો તો છટ્ટો કાનુન આ રહ્યો:

નજીવામાં નજીવી સુધારણા અને દરેક સુધારણાની પ્રશંસા કરો તમારી પ્રશંસામાં ઉદાર અને દિલોળન બનો.

_____ .

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાના નવ ઢંઢાએ

પ્રકરણ ૭ મું.

માન આપો.



મારી એક મિત્ર મીસીસ અરનેસ્ટ જેન્ટે (૧૭૫, ક્લસ્ટર રોડ, સ્કાર્સ ડેલ, ન્યુયોર્ક) ઘર કામ કરવા માટે એક છોકરીને નોકરીએ રાખી બીજા સોમવારથી તેને કામ પર આવવાનું કહ્યું. દરમીયાન તેણીએ તેણીની આગલી શેઠાણીને ટેલીફોન કરી તેણી વિષે પુછપુરછ કરી. પેલી દાસીની આગલી શેઠાણીએ જે કંઈ કહ્યું તે બહુજ સંતોષકારક ન હતું. જ્યારે દાસી નોકરી પર આવી ત્યારે મીસીસ અરનેસ્ટે તેણીને કહ્યું: “નેલી, બે ચાર દિવસ પર મેં તારી આગલી શેઠાણીને ટેલીફોન કર્યો હતો. તેણીએ કહ્યું કે તું પ્રમાણિક છે, જરોસાપાત્ર છે, મજેનું રાંધી બણે છે, બાળકોની સંભાળ લેવામાં તું ઊંડાદ છે પણ તારામાં એક ખામી એ છે કે તું ઘર બરાબર સાફસુફ રાખતી નથી. મને લાગે છે કે તારી શેઠાણી જીકું બોલી હશે. તું સ્વચ્છ કપડાં પહેરે છે ને તારી જાતને સફાઈદાર રાખે છે એટલે મારી ખાત્રી છે કે તું ઘરને પણ તારા શરીર જેટલુંજ સફાઈદાર રાખશે.”

તમે માનશો ? નેલીએ તેની નવી શેઠાણીની ધારણા પાર પાડી. તેણીને સ્વચ્છતા માટેનું માન આપવામાં આવ્યું હતું અને તેથી તેણીએ ઘર ચકચકીત રાખ્યું. મીસીસ અરનેસ્ટે તેણી માટે જે માનભરી ધારણા રાખી હતી તે ખોટી પાડવા કરતાં ઘર સ્વચ્છ રાખવા માટે બે કલાક વધુ કામ કરવાનું નેલી ખુશીથી પસંદ કરત.

બાલ્ડવીન લેકામેટીવ વર્કસના પ્રમુખ સેમ્યુઅલ વૉકલેન કહે છે કે: “સરેરાશ માણસને જો તમારે માટે માન હોય અને તમે તેને અમુક લાયકાત માટે માન આપો તો તેને સહુલાઈથી દોરી શકાશે.”

ટુંકમાં જો તમે કોઈ સખસને અમુક દિશામાં સુધારવા માગતા હો તો તેવો ગુણ તેનું મુખ્ય લક્ષણ છે એમ માની લઈનેજ તેની સાથે વર્તન રાખજો. શેક્સપીઅર કહે છે કે “તમારામાં જે ગુણ નહિ હોય તે તમારામાં છેજ એમ માની લો.” (*Assume a virtue if you have it not.*) અને સામા માણસમાં જે સદગુણ તમે ખીલવવા માગતા હો તે તેનામાં છેજ એમ માની લેવું બહેતર છે. સારો માણસ આજરૂદાર, માનવંત અને નીતિમાન છે એમ માની તેને માન આપો અને તે તે પ્રમાણે વર્તીને તમને સંતોષ આપવા માટે જન પટકી નાખશે.

જ્યોર્જટ લેઅલાંક *Souvenirs, My Life with Maeterlinck* નામના ગ્રંથમાં એક ગરીબ ખેડૂતન સીડરેલાના જીવનમાં કેવી રીતે પરિવર્તન થયું હતું તેનું વર્ણન કરતાં લખે છે:

“એક દાસી બાબુના હોટલમાંથી માફ ખાણું લાવતી હતી. તેણીએ જીવનની શરૂઆત વાસણ માંજનારી તરિકે કરી હતી તેથી તેણીને “મેરી ધી ડીશવોશર” (*Marie, the Dishwasher*) ને નામે ઓળખવામાં આવતી હતી. બાડી આંખ, વાંકા ચૂંકા પગ, હાડપીંજર જેવું શરીર અને અછલના વાખાવણી આ સ્ત્રી કુવડ જેવી હતી.

“એક દિવસ તેણી રકાબીમાં એક વાની લઈ ઉભી હતી ત્યારે મેં તેણીને કહ્યું: “મેરી, તારામાં જે ખજનો લયો છે તે તું જાણતી નથી.”

“પોતાની લાગણી દર્શાવી રાખવાને ટેવાયલી મેરી થોડીક પલ સ્તબ્ધ ઉભી રહી—રખેને કંઈ થોડાજો થશે એવી ધાસ્તીથી તે કંઈ ધસારે પણ કરી શકી નહિ. પછી ટેબલ પર રકાબી મૂકી નિસાસો નાખી તેણી બોલી: “મૅડમ! તમે કહ્યું ન હોત તો એ વાત હું કદિ

માનત નહિ,” મારી વાત વિષે તેને શંકા ન આવી. તેણીએ કંઈ સવાલ ન પૂછ્યો. તેણી સીધી રાંધણીમાં ગઈ ને મેં કહેલી વાત કરવા લાગી. શ્રદ્ધાનું બલ એવું છે કે કોઈએ તેણીની હાંસી કરી નહિ. તે દિવસથી બીજા નોકરો તેણીને જરા માન આપવા લાગ્યા. પણ સૌથી અજબ ફેરફાર તો મેરીમાં પોતાનામાં થયો. તેનામાં ચમત્કારિક બળનો છુપાયેલો છે એમ માની તે પોતાના ચહેરા અને શરીરની એટલી બધી સંભાળ લેવા લાગી કે તેણીની જીવાની ચમકવા લાગી અને એક વારની બદસુરત કુવડ સ્ત્રી ખુબસુરત દેખાવા લાગી.

“એ મહિના પછી તેણીએ હોટલના ‘ચેફ’ (chef) ના ભત્રિજા સાથે પોતાના લગ્ન નક્કી થવાની ખુશ વધાઈ આપી. પ્રશંસાના એક નાના વાક્યથી તેણીની જીંદગીજ બદલાઈ ગઈ.”

જ્યોર્જ લેબલાંકે વાસણ માંજનારી મેરીને રૂપવાન અને યુગુવાન માનીને માન આપ્યું અને એ માનને લાયક નીવડવાનો મેરીએ પ્રયાસ કર્યો.

ફ્રાન્સમાંના અમેરિકન સોલ્જરોને સુધારવા માટે હેન્રી કલે રીઝનરે આજ યુકિતનો અમલ કર્યો હતો. અમેરિકાના એક અતિશય લોકપ્રિય સેનાપતિ જનરલ જેમ્સ જી. હારબોર્ડે રીઝનરને કહ્યું હતું કે ફ્રાન્સમાંના વીશ લાખ સોલ્જરોના જેવા સ્વચ્છ અને નીતિવાન સોલ્જરો તેણે કદિ જોયા ન હતા.

તમે કહેશો કે આ હદ બહારની તારીફ છે? હશે. પણ રીઝનરે તેનો કેવો ઉપયોગ કર્યો હતો તે જુઓ :

“જનરલે મને જે કહ્યું હતું તે સોલ્જરોને કહેવાનું હું કદિ ચૂકતો નહિ.” રીઝનર લખે છે: “એ વાત ખરી હતી કે નહિ તે વિષે મેં એક પણ પણ શંકા કરી ન હતી. પણ હું જાણું છું કે જો એ વાત ખોટી હોત તો પણ જનરલ હારબોર્ડનો તેઓ વિષેનો અભિપ્રાય જાણીને તેઓ તે પ્રમાણે વર્તવાની કોશિશ કરત.”

એક જીની કહેવત છે કે “કૂતરાને બદનામ કરીને તમે તેને ઠાર કરી શકશો.” પણ તેની તારીફ કરો અને પછી શું થાય છે તે જુઓ.

શ્રીમંત, ગરીબ, બિખારી, ચોર, દરેક જણ તમે તેને જેટલું માન આપશો તેજ પ્રમાણે વર્તશે.

સૌંઘ સૌંઘનો વોરડન લોંસ કહે છે: “ જો તમને કાઈ બદમાસ સાથે કામ પડે તો તેના ઉમદા ગુણનો લાભ મેળવવાનો એકજ રસ્તો છે. તેને માનવંત ગૃહસ્થ માની તેની સાથે વર્તો. તે તમારીજ પંક્તિનો છે એવું વર્તન ચલાવો. આવા વર્તનથી તે એટલો બધો ખુશ થઈ જશે કે તેના પર કાઈ વિશ્વાસ રાખનાર છે તે માટે મગર થઈને તે તમારી ધારણા પ્રમાણેજ જવાબ વાળશે.”

આ પરથી બીજાને ગુસ્સે કયાં વિના સુધારવાનો ૭ મો કાનુન નક્કી થાય છે:

દરેક જણને માનવંત ગણીને તેને માનવંત બનવા પ્રેરો.

લોકોને મુશ્કેલી કર્યા વિના
સુધારવાના નવ ઇલાજો

પ્રકરણ ૮ મું.

બૂલ સુધારવાનો સરલ ઇલાજ.



થોડા વખત પહેલાં મારો એક કુંવારો મિત્ર અદરાયો. તેની ઉમ્મર લગભગ ચાળીશેક વરસની હતી. તેની બાવિધ્યની પત્નીએ તેને નાચ શીખવાની વિનવણી કરી. આ સંબંધી પોતાનો અનુભવ જણાવતાં તેણે મને કહ્યું હતું: “મારે આ જમાનાની નૃત્યકલા શીખવાની જરૂર હતી કેમકે હું વીશ વરસ પહેલાંની જુની ઢબથી નાચતો હતો. મને નૃત્ય શીખવવા માટે મેં એક શિક્ષિકા રાખી. તેણીએ મને કદાચ સત્તર સંભળાવી દીધું હશે. તેણીએ કહ્યું કે મારી નાચવાની ઢબ તદ્દન ખોટી છે. મારે આગલી ઢબ ભૂલી જઈને નવેસરથી નાચતાં શીખવું પડશે. આ સાંભળી મારી હિંમત તુટી ગઈ. હું નવેસરથી નૃત્યકલાનો એકરોડ ધુંટવાને તૈયાર ન હતો.

“મેં બીજા બાઈને મને નાચ શીખવવા રોકી. કદાચ તેણી મારી સમક્ષ જુદું બોલી હશે. પણ તેણીનું જુઠાણું મને પસંદ પડ્યું. આ શિક્ષિકાએ મને કહ્યું કે મારી નાચવાની ઢબ જરીપુરાણી છે. પણ નૃત્યના મુખ્ય સિદ્ધાંતો હું સમજું છું અને નવી ઢબ શીખતાં મને બહુ મુશ્કેલી પડવાની નથી. પહેલી શિક્ષિકાએ મારી ભૂલો પર બાર મૂકીને મને નિરાશ કર્યો હતો. બીજાએ તેથી ઉલટુંજ કર્યું. તેણીએ મારી ભૂલને નજવી ગણી અને મારી નૃત્યકલા માટેની લાપકાતની તારીફ કરી. તેણીએ મને ખાત્રી આપી કે હું નૃત્યકલા માટેજ જન્મેલો છું. હું પોતે

જાણું છું કે તુલકલામાં મારો નંબર ડાબે હાથે પહેલો આવે છે. છતાં મારા હૃદયને તેની વાત મળી ગઈ. હજી પણ મને લાગે છે કે તેણી ખરું બોલી હતી. મારી પ્રશંસા કરવા માટે હું તેણીને પૈસા આપતો હતો. પણ હવે એ વાત જવા દો !

“મને તેમ હોય પણ જો એ બાઈએ મારી પ્રશંસા કરી ન હોત તો આજે હું સારી પેઠે નાચી શકું છું તેમ નાચવાને શક્તિવાન થયો ન હોત. તુલકલાની મને કુદરતી બક્ષીસ મળી છે એમ કહીને તેણીએ મને કિતજન આપ્યું—મારા જીવનમાં આશા ઉત્પન્ન કરી અને મને મારી નાચવાની ઢંગ સુધારવાની ઇચ્છા થઈ.”

કોઈ બાળક, ધણી યા નોકરને કહો કે તેનામાં અમુક કામ કરવાની અક્ષમ નથી—તે તદ્દન ડોબા જેવો છે—બધીજ બાબદમાં તે બૂલ કરે છે તો તમે તેની સુધરવાની ઇચ્છાનેજ મારી નાખશો. પણ તેથી ઉલટું ઉદારતાથી તેની પ્રશંસા કરો—સામા માણસને કહો કે તેની શક્તિ પર તમને વિશ્વાસ છે—તેનામાં અમુક કામ કરવાની લાયકાત છે—પણ તેની શક્તિ ખીલવવાની જરૂર છે—આ યુક્તિ વાપરશો તો મને તેવો અમાઠી માણસ પણ સુધરવા માટે આખી રાત ઉઝગરો કરીને પોતાની શક્તિનો વિકાસ કરશે.

લોવેલ થોમસ હંમેશા આ યુક્તિ વાપરે છે. અને હું તમને ખાત્રી આપું છું કે માનવ સંબંધનો તે ઉસ્તાદ અભ્યાસી છે. તે તમને નવું જીવન બક્ષે છે—તમારામાં વિશ્વાસ ઉત્પન્ન કરે છે—તે તમારા જીવનમાં શ્રદ્ધા અને હિંમત સર્જે છે. દાખલા તરીકે એક વાર મેં મી. અને મીસીસ થોમસ સાથે સની રવિની રંગ ગુળરી હતી. સનીવારે રાતે તેઓએ મને જીજ રમવા બોલાવ્યો. જીજ ? એ બાપરે ! એ રમત મને આવડતી નથી. હું કદિ જીજ રમ્યો નથી. નહિ. નહિ. મને માફ કરો. એ રમત મારે મન નહુના બેઢ જેવી છે.

“ડેલ, એમાં કંઈ ધાડ મારવાની નથી.” લોવેલે કહ્યું : “જીજ રમવામાં ફક્ત યાદદાસ્ત અને નિર્ણય-શક્તિ (judgment) નીજ જરૂર છે. તમે એક વાર સ્મરણ-શક્તિ વિશે લેખ લખ્યો હતો. જીજની રમત સ્મરણ-શક્તિ ખીલવવામાં તમને મદદગાર થઈ પડશે.”

પહેલી વાર હું ખીજ રમવા બેઠો, કેમકે તે શીખવાનું મારે મારે સહેલું છે—ખીજ રમવાની મારામાં કુદરતી લાયકાત છે, એવી મને ખાત્રી આપવામાં આવી હતી.

ખીજની વાત પરથી મને એલી કલબરસનનું સ્મરણ થાય છે. જ્યાં જ્યાં ખીજ રમાય છે ત્યાં ત્યાં કલબરસનનું નામ ધરમથુ ચળદ છે. ખીજ વિષેની તેની ચોપડીઓના ડઝન બાષામાં તરજુમા થયા છે અને તેની લાખો નકલો ઉચકાઈ ગઈ છે. પણ એક યુવાન સ્ત્રીએ તેનામાં ખીજ રમવાની અસાધારણ લાયકાત છે એમ કહ્યું ન હોત તો તે કદિ પણ ખીજનો ધંધાદારી ખેલાડી થવાનો ન હતો.

૧૯૨૨માં તે અમેરિકા આવ્યો ત્યારે તેણે શીક્ષસુશી અને સમાજ-શાસ્ત્ર (Sociology) ના શિક્ષકની નોકરી મેળવવાની કારોષ કરી હતી. પણ એવી નોકરી તેને ન મળી.

ત્યાર પછી તેણે કોલસા વેચવા માંજા પણ તેમાં તે નિષ્ફળ નીવડ્યો.

પછી તે કાશી વેચવા ગયો. તેમાં પણ તે ન ફાવ્યો.

તે વખતે તેને ખીજ શીખવવાનો ખ્યાલ શુદ્ધ આવ્યો ન હતો. પાના રમવામાં તે બહુ ઉસ્તાદ ન હતો પણ તે ઘણો હઠીલો હતો. તે એટલા બધા સવાલો પુછતો અને એટલી બધી બારીક વિગતોમાં ઉતરતો કે કોઈ તેની સાથે રમવાનું પસંદ કરતું નહિ.

ત્યાર પછી તે જોસેફાર્ન ડીલન નામની ખુબસુરત ખીજ શીક્ષિકાને મળ્યો—તેના પર મોહી પડ્યો અને તેણી સાથે પરણી ગયો. જોસેફાર્ન તેની પાના રમવાની કુશળતા જોઈ અને તેને આ દિશામાં પોતાની શક્તિ વાપરવાની પ્રેરણા આપી. કલબરસને મને કહ્યું હતું કે તેની પત્નીના ઉત્તેજનને લીધેજ તેણે ખીજનો ધંધો સ્વીકાર્યો હતો.

ખીજનો ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાનો આદ્યો નિયમ નીચે મુજબ છે:

ઉત્તેજન આપો. જે દોષ તમે સુધારવા માગતા હો તે સુધારવાનું સહેલું છે એમ બતાવો. જે કામ તમે ખીજ પાસે કરાવવા માગતા હો તે ધણું સહેલું છે એમ કહો.

લોકોને યુરસે ક્યાં વિના
મુધારવાના નવ ધલાળે

પ્રકરણ ૬ મું.

આપણું ધાર્યું કરાવવાનો નુસખો.

૧૯૧૫ના સાલમાં અમેરિકાને પ્રચંડ આઘાત થયો હતો. એક વરસથી યુરોપની પ્રજાઓ માંહોમાંહે કપાઈ મરતી હતી. આવી ભયંકર કત્તેઆમ જૂતકાલમાં કદિ થઈ ન હતી. એક ખીજના ખૂનની નદિઓ વહેરાવનારા રાષ્ટ્રો વચ્ચે મુલેહ ન કરાવી શકાય ? વુડ્રો વીલ્સને શાંતિ સ્થાપવા માટે પ્રયત્ન કરવાનો ઠરાવ કર્યો. યુરોપમાં યુદ્ધમાં ઉતરેલા દેશોના મુકાનીઓને મુલેહ કરવા માટે સમજવવાને તેણે એક મુલેહનો ફત મોકલવાનો નિશ્ચય કર્યો.

મુલેહ શાંતિનો હિમાયતી, અમેરિકાનો સેક્રેટરી ઓફ સ્ટેટ વીલીઅમ જેર્મીસ ખીયાં આ કામ પર જવા માગતો હતો. જગતમાં શાંતિ સ્થાપવાની મહાન સેવા બજાવીને પોતાનું નામ અમર કરવાને તે આતુર હતો. પણ વીલ્સને આ કામ પર તેને બદલે પોતાના જાની દોસ્ત કર્નેલ હાઉસને મોકલવાનો ઠરાવ કર્યો અને આ અગબામણી ખબર ખીયાંને આપવાની ફરજ હાઉસને માથે આવી પડી. ખીયાંને નારાજ કર્યા વિના આ ખબર તેને આપવાની મુરકલ ફરજ હાઉસને બજાવવાની હતી.

“મુલેહના ફત તરિકે હું યુરોપ જવાનો છું એ વાત સાંભળીને ખીયાં ધણોજ નિરાશ થઈ ગયો.” કર્નેલ હાઉસ પોતાની ડાયરીમાં લખે છે : “તેણે મને કહ્યું કે તેણે યુરોપ જવાની તૈયારી કરી રાખી હતી...

“ મેં તેને જવાબમાં જણાવ્યું કે પ્રેસીડેન્ટ એમ માને છે કે આ કામ સત્તાવાર રીતે કરવામાં ઝઠાપણ નથી. અને જો તે યૂરોપ જશે તો તેની પંધારામણી પર બધાનું ધ્યાન ખેંચાશે અને તે શા માટે આવ્યો હશે તેની લોકોમાં ચકચાર જાગશે.”

આમાં રહેલી યુક્તિ જોઈ? હાઉસ બ્રીયાંને કહે છે કે તે ધણો મોટો માણસ છે અને બ્રીયાંને સંતોષ થાય છે.

દુનિયાદારીનો અનુભવી, ચાલાક મુત્સદી કર્નલ હાઉસ માનવ સ્વભાવના એક મહત્વના નિયમનો અમલ કરતો હતો. એ નિયમ એ છે કે તમે જે કામ કરાવવા માગતા હો તે કરતાં સામા માણસને આનંદ થાય તેમ કરો.

વીલીઅમ ગીબ્સ મેકેડુને પોતાના પ્રધાન મંડલનો સલાસદ બનાવતી વખતે પણ વુડ્રો વીલસને આજ રાજનીતિ વાપરી હતી. અમેરિકાનું પ્રધાન પદ સૌથી મોટામાં મોટું માન હતું પણ આલું મોટું માન આપતી વખતે પણ વીલસને વીલીઅમને મોટાઈ આપી હતી. આ બનાવ વિષે મેકેડુ કહે છે: “ વીલસને મને કહ્યું કે તે પ્રધાન મંડલની રચના કરતો હતો અને જો હું ખજાનચીનો ઓફિસ સ્વીકારું તો તેને ધણો આનંદ થશે. તેની વાત કરવાની પદ્ધતિ ન્યારી હતી. તેણે મારા પર એવી છાપ પાડી હતી કે તે મને જે માન આપતો હતો તેનો સ્વીકાર કરીને હું તેને આજારી બનાવતો હતો.”

કમનસિમે વીલસને હંમેશા આ રાજનીતિનો અમલ કર્યો ન હતો. જો તે એજ રાજનીતિને હંમેશા વળગી રહ્યો હોત તો આજે ઇતિહાસ જુદોજ લખાયો હોત. દાખલા તરિકે વીલસને અમેરિકાને રાષ્ટ્ર સંઘ (League of Nations) માં દાખલ કરવા માટે સેનેટ અને રિપબ્લીકન પાર્ટીને સંતોષવાની પરવા કરી ન હતી. તેણે સુલેહની પરિષદ (Peace Conference) માં પોતાની સાથે એલીસુ રટ, લુથ્રસ, હેન્રી કેમ્પેટ લોજ યા રીપબ્લીકન પાર્ટીના કોઈ પણ અગ્રણીને લઈ જવાની ના પાડી હતી. તેને બદલે તે પોતાની પાર્ટીના અગ્રણી માણસોને સાથે લઈ ગયો. તેણે રિપબ્લીકન પાર્ટીની અવગણના કરી,

લીગની સ્થાપના કરવાનો આદર્શ તેનો હતો અને તે માટે રીપબ્લીકન પાર્ટીને પણ જરા ઘટતો હતો. એ વાત મંજુર રાખવાની ના પાડી; તેણે રીપબ્લીકન પાર્ટીને કાર્તિ અને મોટાઈ આપવાની બખીલાઈ ખતાવી અને પરિણામે પોતાની સામે વિરુદ્ધતા વહોરી લીધી—પોતાની કારકીર્દિ અને તબિયતનું સ્વાનાશ વાળું એટલુંજ નહિ પણ આવી વલણથી અમેરિકા લીગ ઓફ નેશન્સમાં જોડાતું અટકી ગયું અને વીલ્સન અકાલે મરણ પામ્યો.

સામા માણસ પાસે તમારું કામ કરાવતાં તેને આનંદ થાય એમ કરો. પ્રખ્યાત પ્રકાશક પેટી ડબલડે પેજ હંમેશાં આ નિયમનો અમલ કરે છે. આ પેટીની રાજનીતિ માટે સુવિખ્યાત લેખક ઓ. હેન્રી કહે છે કે ડબલડે મારી વાર્તાઓ સ્વીકારવાની ના પાડે છે પણ તેની ના પાડવાની રીત એટલી બધી મીઠાશ ભરી, બચ્ચ અને પ્રશંસક હોય છે કે બીજાને કોઈ પ્રકાશક મારી વાર્તા મંજુર રાખે તેના કરતાં ડબલડે નામંજુર કરે તે મને વધારે ગમે છે.

તું એક માણસને ઓળખું છું કે જેને ભાષણ કરવાના અસંખ્ય આમંત્રણો નામંજુર કરવાની દરજ્જા પડે છે. તેના મિત્રો તરફથી—તેના પર ઉપકાર કરનારાઓ તરફથી તેને ભાષણ કરવાના આમંત્રણો કરવામાં આવે છે છતાં તે એવી રીતે આમંત્રણ સ્વીકારવાનો ઇનકાર કરે છે કે સામા માણસને સંતોષ થાય છે. “મને કુરચદ નથી, તું ધણા કામમાં છું” એમ તે કહેતો નહિ પણ પોતાને આમંત્રણ આપવા માટે આભાર માની, આમંત્રણનો ઇનકાર કરવા માટે દિલગીરી દર્શાવી તે પોતાની જગ્યાએ કોઈ બીજા વક્તાને બોલાવવાની સૂચના કરતો. તેના ઇનકારથી હવે કેાણ ભાષણ દરશે? એવા વિચારથી નિરાશ થવાની તે સામા માણસને તકજ્જ આપતો નહિ. ઉલટું તે આમંત્રણ કરનારની સુરક્ષાની ઉંડેલ કાઠી આપતો.

“તમે મારા મિત્ર “બ્રુક્લીન ઇગલ” (*Brooklyn Eagle*) ના અધિપતિ કલીવર્લેડ રોજર્સને ભાષણ કરવા શા માટે બોલાવતા નથી?” તે સૂચના કરતો: “અથવા તમે ગાય હીકીકને બોલાવો તો કેમ? તે

પંદર વરસ પેરીસમાં રહ્યા હતા અને યુરોપીઅન ખબરપત્રી તરિક્કના અનુભવને લીધે તે અનેક રસીલી વાત કહેશે...અથવા તમે લીવીંગ્ટન લોંગફોર્ડને કેમ બોલાવતા નથી ? હિંદુસ્થાનમાં વાધસિંહના શિકારની તેણે શીક્ષમ લીધી છે તે જોવા જેવી છે.”

ન્યુયોર્કના જે. એ. વૉન્ટ ઓરગેનીઝેશન (Hooven Letter and Photo Offset Printing House) ના વડા જે. એ. વોન્ટ એક કારિગરને શુસ્સે કર્યા વિના તેની વલણ સુધારવા માગતા હતા. આ કારિગરનું કામ સેંકડો ટાઇપરાઈટરો અને બીજા મશીનો સારી હાલતમાં રાખવાનું હતું. તે હંમેશા ફરીઆદ કરતો હતો કે તેને માથે કામનો બોળો વધી પડ્યો છે, તેને મોડે સુધી કામ કરવું પડે છે અને તેને મદદનીશની જરૂર છે.

જે. એ. વોન્ટે તેને મદદનીશ આપ્યો નહિ, તેનું કામ ઓછું કર્યું નહિ તેમ તેને વહેલા જવાની રજા પણ ન આપી; છતાં તેણે તે કારિગરને સુખી કર્યો. ડેવી રીતે ? તેણે એ કારિગરને એક ખાનગી ઓફીસ આપી અને તેના ખાસિયા પર તેના નવા ઇલેક્ટ્રીકાલનું પાટીયું ચીતરાવ્યું : “વ્યવસ્થાપક, સમારકામ ખાતું” (Manager, Service Department.)

હવે તે ટોમ, ડીક ને હેરીના હુકમ પ્રમાણે કામ કરનાર સામાન્ય કારિગર ન હતો. પણ એક ખાતાનો વડો હતો. તેને મોટાઈ મળી—તેની શક્તિની કદર થઈ અને તે ફરિયાદ કરવા વિના આનંદથી પોતાની ફરજ બજાવવા લાગ્યો.

બચ્ચાશહી ! હશે. બનવાબોગ છે. તમને કદાચ એ બચ્ચાશહી લાગશે. પણ નેપોલીઅને જ્યારે “લીજઅન ઓફ ઓનર” (Legion of Honour) નો ખિતાબ કાઢી ૧૫૦૦ સોલ્જરોને કાંસાના ચાંદ આપ્યા, ૧૮ સેનાપતિઓને “માર્શલ્સ ઓફ ફ્રાન્સ” બનાવ્યા અને પોતાના લશ્કરને “ગ્રાંડ આર્મી” ની ટિપમા આપી ત્યારે તેના કામને પણ બચ્ચાશહી ગણવામાં આવ્યું હતું. શરવીર યોદ્ધાઓને “રમકડા” આપવા માટે નેપોલીઅનની વિરૂદ્ધ ટીકા થઈ ત્યારે તેણે જવાબમાં જણાવ્યું હતું : “માનવીઓ પર રમકડાથીજ રાજ થાય છે.”

ઇલકાબ અને માન આપવાની યુક્તિ નેપોલીઅનને કારગત લાગી હતી અને તે તમને પણ કારગત લાગશે. દાખલા તરિક્ક મારી મિત્ર મીસીસ જૅટના બગીચામાંની ધાસની બીજાત (kappa) તોફાની છોકરાઓ બગાડી નાખતા હતા. તેણીએ છોકરાને ધમકાવ્યા-પટાવ્યા-ઠપકા આપ્યા. પણ કંઈ વળ્યું નહિ. અંતે તેણીએ આ તોફાની એકુસોના સરદારને સત્તાધીશ બનાવ્યો. તેણીએ તેને પોતાનો “ડીટક્ટીવ” બનાવી “લૉન” તું રક્ષણ કરવાની ફરજ તેને સોંપી. તરતજ આ તોફાની છોકરાએ એક લોખંડનો સળીઓ આગમાં તપાવી લાલ ચોળ બનાવ્યો અને જે “લૉન” પર પગ મૂકશે તેને ડામ દેવાની ધમકી આપી. એટલે બધી પીડા પતી ગઈ.

ઇનસાનની ખાસીઅતજ આવી છે: એટલે જે તમે લોકોને શુસ્સે કર્યો વિના સુધારવા માગતા હો તો:

તમારું કામ કરતાં સામા માણસને હર્ષ થાય એવું કરો.

દૂક સાર

લોકોને ગુસ્સે કર્યા વિના સુધારવાના નવ રસ્તા.

- ૧ ખરા જીગરની પ્રશંસાથી વાત શરૂ કરો.
- ૨ લોકોની બૂલપર આડકતરી રીતે ધ્યાન ખેંચો.
- ૩ બીજાના દોષ કાઢવા પહેલાં તમારી બૂલની વાત કરો.
- ૪ સીધો હુકમ કરવાને બદલે સવાલ પૂછો.
- ૫ સામા માણસને ચાંઈ પડતો બચાવો.
- ૬ નજીવામાં નજીવી સુધારણા—દરેક સુધારણાની તારીફ કરો.
વખાણુ કરવામાં ઉદાર બનો.
- ૭ સામેા માણસ માનવંત છે એમ માનીને તેને માનવંત બનાવો.
- ૮ ઉત્તેજન આપો. બૂલ સુધારવી સહેલ છે એમ બતાવો.
- ૯ તમારૂં કામ કરતાં સામા માણસને આનંદ થાય એમ કરો.

વિભાગ ૫ બો.

અમત્કારિક પત્રો.

LETTERS THAT PRODUCE
MIRACULOUS RESULTS

.

ચમત્કારિક પરિણામ લાવનારા પત્રો.

અત્યારે તમને ક્યા વિચાર આવતા હશે તે હું કહી શકું છું. તમે આ મથાળું વાંચીને વિચાર કરતા હશો: “ચમત્કારિક પરિણામ લાવનારા પત્રો! ધૂળ ને પથર! આ તો કાઈ પેટ્ટ દવાની જાહેર ખબર જેવી વાત છે.”

તમને આવા વિચાર આવે તે માટે હું તમને દોષ દેતો નથી. પંદર વરસ પહેલાં આવી ચોપડી મારા હાથમાં આવી હોત તો કદાચ મને પણ આવાજ વિચાર આવત. મને શંકાશીલ જ્ઞાતિઓ પસંદ છે. મેં મારી જીંદગીના પહેલા ૨૦ વરસ મીસુરીમાં ગાળ્યા છે અને દરેક વાતની સાબીતી માગનારા માણસો મને ગમે છે. માનવજાતિના વિચારમાં જે જે પ્રગતિ થઈ છે તે બધી શંકાશીલ, પુરાવા માગનારા, “મને બતાવી આપ” કહેનારા માણસોનેજ આભારી છે.

આપણે દીલ ખોલીને વાત કરીએ. આ મથાળું જે પત્રો હું રજુ કરવા માગું છું તેની પૂરતી કિંમત આંકનારું છે ?

નહિ. હું ખરા જીમરથી કહું છું કે, નહિ.

હું કસમથી કહું છું કે આ મથાળામાં જાણી જોઈને “ચમત્કારિક પત્રો”ની ઓછી કિંમત આંકવામાં આવી છે. આ પ્રકરણમાં જે પત્રો પ્રગટ કરવામાં આવ્યા છે તેમાંના કેટલાકનું પરિણામ એવું આવ્યું હતું કે જેને “ચમત્કારના ચમત્કાર”ની ઉપમા આપવામાં આવી હતી. આવી ઉપમા કોણે આપી હતી તે જાણવા માગો છો ?

સાંભળો. અમેરિકામાં કોઈ પણ માણસું વેચાણ વધારવા માટે નામાંકિત થયેલા કેન આર. ડાઈકે આ ઉપમા આપી હતી. ડાઈકે પહેલાં જોન્સ-મેનવીલ (Johns-Manville) નો “ સેલ્સ પ્રમોશન મેનેજર ” હતો અને હાલમાં તે કોલગેટ પામચોલીવ પીટ કંપનીના જાહેરખબર ખાતાનો વડો અને એસોસીએશન ઓફ નેશનલ એડવર્ટાઈઝર્સની બોર્ડનો પ્રમુખ છે.

મી. ડાઈકે કહે છે કે તે વેપારીઓ પાસેથી માહિતિ માગનારા જે પત્રો રવાના કરતો તેમાંથી લગ્યેજ ૫ થી ૮ ટકાના જવાબ મળતા. જો પંદર ટકા જવાબ મળે તો તેને તે અસાધારણ ગણતો હતો અને ૨૦ ટકા જવાબને ચમત્કારિક પરિણામની ઉપમા આપતો હતો.

પણ આ પ્રકરણમાં પ્રગટ કરવામાં આવેલા મી. ડાઈકેના એક પત્રના ૪૨૧૧ ટકા જવાબ મળ્યા. બીજા શબ્દોમાં બોલીએ તો તે જોને ચમત્કારિક ધારતો હતો તેથી બેવડું પરિણામ આવ્યું. આ વાત હસી કાઢવાની નથી. આ કાગળ કંઈ અપવાદરૂપ કે આકસ્મિક ન હતો. બીજા એવા કુડીબંધ કાગળોનું આવુંજ પરિણામ આવવા પામ્યું છે.

આવું ચમત્કારિક પરિણામ કેવી રીતે આવવા પામ્યું તેનું વર્ણન કરતાં મી. ડાઈકે કહે છે કે: હું મી. ડેલ કારનેગીના “ અસરકારક વાતચીત અને માનવ સંબંધ ” (Effective Speaking and Human Relations) માટેના વર્ગમાં જોડાયા પછી તરતજ મારા પત્રોનું આવું આશ્ચર્યકારક પરિણામ આવવા લાગ્યું. મને સમજાયું કે મારી આગલી રીત તદ્દન ખોટી હતી. મેં આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતોનો અમલ કરવા માંજો અને વેપારીઓ પાસેથી જોઈતી માહિતિ માગનારા પત્રોના જવાબમાં ૫૦૦ થી ૮૦૦ ટકાનો વધારો થવા પામ્યો.

એ ચમત્કારિક પત્ર આ રહ્યો. વાંચનારને તે વાંચતાં આનંદ થાય છે, કેમકે લખનાર તેની મહેરબાની માને છે અને આવી મહેરબાની માગીને પત્ર લખનાર સામા માણસને મોટાઈ આપે છે.

પત્રની સાથે કાર્ડમાં મારા પોતાના ટીકા આપેલા છે.

મી. જોન પ્લેન્ડ,

પ્લેન્ડવીલ, ઈંડીઆના.

હાલા મી. પ્લેન્ડ,

એક નજીવી મુશ્કેલીમાં તમે મ્હારી મદદે આવવાની મહેરબાની કરશો ?

[આ વાક્યની અસરનો વિચાર કરો. આરીઝોનાના એક લાકડાના વેપારીને જોન્સ મેનવીલ કંપનીના એક કારભારીનો પત્ર મળે છે અને પહેલાજ વાક્યમાં ન્યુયોર્કની એક ગંભીર કંપનીનો કારભારી પોતાની મુશ્કેલીમાં સામા માણસની મદદ માગે છે. આ વાંચીને આરીઝોનાના વેપારીના મનમાં એવા વિચાર આવ્યા હશે: “આ બિચારે ન્યુયોર્કનો વેપારી મુશ્કેલીમાં છે અને તે લાયક માણસની પાસેજ મદદ માગવા આવ્યો છે. હું લોકોને ઉદારતાથી મદદ કરવાનું પસંદ કરું છું. ચાલો, હવે એ બિચારાની શી મુશ્કેલી છે તે જાણીએ.]

ગયે વરસે અમારી કંપનીની મેં ખાત્રી કરી આપી હતી કે નવેસરથી છાપરા બાંધવા માટેનું વેચાણ વધારવા માટે વેપારીઓની સૌથી મોટી જરૂર એ છે કે તેઓ સાથે આખું વરસ સીધા પત્રવહેવાર ચાલુ રહેવો જોઈએ અને તે માટેનો બધો ટપાલ ખર્ચ જોન્સ મેનવીલે ભોગવી લેવો જોઈએ.

[આરીઝોનાનો વેપારી વિચાર કરે છે: “કુદરતીજ છે કે ટપાલ ખર્ચ એ લોકોએજ ભોગવવો જોઈએ. કંપની બધી મલાઈ ખાય જાય છે. એ લોકોને લાખોનો નફો થાય છે ત્યારે અમને જાડું કાઢતાં લોહીનું પાણી કરતું પડે છે.....પણ આ માણસની મુશ્કેલી શી છે ?]

થોડા વખતપર આ થોજનાનો ઉપયોગ કરનાર ૧૬૦૦ વેપારીઓપર મેં એક સવાલપત્રક રવાના કર્યું હતું અને તેના સેંકડો જવાબ મળ્યા હતા તે પરથી મને હર્ષ સાથે માણસ પશુ હતું કે વેપારીઓ આ જાતનો સહકાર પસંદ કરે છે અને તેઓને તે લાભકારી માણસ પડ્યો છે.

આ પરથી ઉત્તેજન લઈને અમે સીધા પત્રવહેવારની નવી યોજના અમલમાં મુકી છે કે જે તમને વધારે પસંદ પડશે એવી મારી ખાત્રી છે.

પણ આજે સવારે અમારા પ્રેસીડેન્ટે ગયા વરસની યોજના સંબંધી મારી સાથે ચર્ચા કરી હતી અને બધા પ્રેસીડેન્ટો કરે છે તેમ તેમણે આ યોજનાથી કેટલો ધંધો વધવા પામ્યો તે મારી પાસેથી જાણવા માગ્યું હતું એટલે મારે તેમને જવાબ આપવા માટે કુદરતી રીતેજ તમારી મદદ માગવી પડી છે.

[કેવા સુંદર શબ્દો! “તેમને જવાબ આપવા માટે કુદરતી રીતેજ તમારી મદદ માગવી પડે છે.” ન્યુયોર્કનો આ મોટો વેપારી સાચી હકીકત રજૂ કરીને આરિઝોનામાંના જોન્સ મેનવીલના વેપારીની ખરા જીજ્ઞાસા પ્રગટ કરે છે. યાદ રાખજો કે કેન ડાર્ક પોતાની કંપનીની મોટાઈની વાત કરવામાં વખતની બરબાદી કરતો નથી. તેને બદલે તેને સામા માણસપર કેટલો બધો આધાર રાખવો પડે છે તે બતાવે છે. કેન ડાર્ક કબુલ કરે છે કે તે વેપારીની મદદ વિના જોન્સ મેનવીલના પ્રમુખ સમક્ષ એક રિપોર્ટ પણ રજૂ કરી શકતો નથી. આરિઝોનાનો વેપારી સામાન્ય માણસ હોવાથી આવી વાત પસંદ કરે તે સ્વભાવિક છે.]

આથી હું તમારી પાસે જે જાણવા માગું છું તે એ છે કે આ સાથેના પોસ્ટ કાર્ડ પર તમે ગયા વરસની સીધા પત્રવહેવારની યોજનાની રૂએ તમને નવા છાપરા બાંધવા અને જુના સમારવાનું કેટલું કામ મળ્યું હતું અને તેની કેટલી કિંમત થઈ હતી તે લખી જણાવીને આભારી કરશો.

જો તમે ઉપલી માહિતિ આપવાની મહેરબાની કરશો તો તે માટે હું તમારો ધણોજ આભારી થઈશ.

તમારો વિશ્વાસુ,

કેન. આર. ડાર્ક

સેક્સ પ્રમોશન મેનેજર.

[છેલ્લા ફકરામાં તે પોતાની જાત પર—“હું”—પર બાર મૂકતો નથી: પણ “તમે” પર બાર મૂકે છે: સામા માણસની તે ઉદારતાથી પ્રશંસા કરે છે અને તેની મહેરબાની માટે આભારની લાગણી પ્રદર્શિત કરે છે તેની નોંધ લેજો.]

પત્ર ધણો સાદો છે? ખરૂં? અને છતાં સામા માણસ પાસે નજીવી મહેરબાની માગીને તેને મોટાઈ આપવાથી આ પત્રનું ચમત્કારિક પરિણામ આવ્યું હતું.

તમે એસએસટોસના છાપરા વેચતા હો. યા ફેર્ડમાં યૂરોપની સફરે નીકળ્યા હો. પણ આ શબ્દો હંમેશાં ચમત્કારિક પરિણામ લાવશે.

દાખલા તરિકે એક વાર હું અને હોમર કોઈ ક્રાન્સના એક ગામડામાં મોટરની સહેલ કરતાં ભૂલા પડ્યા હતા. અમારી જૂની ટી. મોડલ ઉભી રાખી અમે ગામડાંના ખેડૂતોને નજીકના શહેરમાં જવાનો રસ્તો પૂછ્યો.

અમારા સવાલની વીજળીક અસર થઈ. લોકડાના છુટ પહેરનારા આ ખેડૂતો બધા અમેરિકનોને લખપતિ સમજતા હતા. તે મુલકમાં મોટરકાર જવલેજ નજરે પડતી. ક્રાન્સમાં મોટરમાં સહેલ કરવા નીકળેલા અમેરિકનો! ખરેખર, અમે કરોડપતિજ હોવા જોઈએ. કદાચ અમે હેન્ડ્રી ફેર્ડના પિત્રાઈ બાઈ પણ હોઈએ! પણ અમે જે જાણતા ન હતા તે તેઓ જાણતા હતા. અમારી પાસે તેઓ કરતાં વધારે પૈસા હતા પણ નજીકના શહેરમાં જવાનો રસ્તો પૂછવા અમારે તેઓને સલામ ભરવી પડતી હતી. આથી તેઓને મોટાઈ મળી. તેઓ એકીસાથે વાત કરવા લાગ્યા. આ તકથી ઉલ્લાસ પામી એક જણે બીજાઓને મુગા રહેવા કહ્યું. અમને રસ્તો બતાવવાનો લ્હાવો તે એકલો ભોગવવા માગતો હતો.

તમે પણ આ અખતરો કરી જોજો. કોઈ વાર તમે કોઈ અજાણ્યા શહેરમાં મુશ્કેલીમાં આવી પડો તો તમારા કરતાં સામાજીક દરજ્જામાં ઉતરતા ગરીબ માણસને ઉભો રાખી કહેજો: “મહેરબાની કરી મને ફલાણી જગાએ જવાનો રસ્તો બતાવશો?”

બેન્જમીન ફ્રેન્કલીને આ યુક્તિથી એક દુરમનને જાંદગી સુધીનો મિત્ર બનાવ્યો હતો. ફ્રેન્કલીન તે વખતે જુવાન હતો અને તેણે પોતાની બધી બચત એક નાના છાપખાનામાં રોકી હતી. તે શીલા-ઉલ્કાશીઆની જનરલ એસેમ્બલીના કારકુન તરિકે ચુંટાવામાં ફતેહમંદ થવાથી તેને સરકારી છાપકામ કરવાની તક મળી. આ કામમાં સારો નફો હતો અને બેન તે મેળવવાને આતુર હતો. પણ તેની સામે એક ભય હતો. એસેમ્બલીનો એક બાહોશ અને મીઠત સભાસદ ફ્રેન્કલીનને ધિક્કારતો હતો. આ સભાસદને ફ્રેન્કલીનપર એટલો બધો ધિક્કાર હતો કે તેણે તેને જાહેરમાં વખોડી કાઢ્યો હતો.

ભયંકર ! અતિ ભયંકર ! આ પરિસ્થિતિને અંત લાવવાને ફ્રેન્કલીને નિશ્ચય કર્યો. તે પેલા સભાસદને માનીતો થવા માગતો હતો પણ તેના માનીત્વા કેવી રીતે થવું ? શું તેના દુરમન પર તેણે મહેરબાની બતાવવી ? નહિ. તેમ કરવા જતાં તે શંકાશીલ બનીને કદાચ તેને વધુ ધિક્કારશે.

ફ્રેન્કલીન આવી જગ્યામાં સપ્પામ તેણે નહોતો. તેણે તેથી ઉચ્છ્રંખ કર્યું. તેણે તેના દુરમન પાસે મહેરબાની માગી.

ફ્રેન્કલીને તેની પાસે દસ ડોલર ઉધાર માગ્યા નહિ. તેણે સામા માણસ પાસેથી એવી મહેરબાની માગી કે જેથી તે માણસ રાજ થયો—તેને મોટાઈ મળી—ફ્રેન્કલીને તેની સકિતની પીછાન કરી એવી તેને લાગણી થઈ.

ફ્રેન્કલીનના પોતાનાજ શબ્દોમાં એ વાત વાંચો :

“તેની લાયબ્રેરીમાં જવલ્લેજ મળે એવી એક ચોપડી હોવાની વાત સાંભળી મેં તેના પર એક ચીઠ્ઠી લખી એ પુસ્તક વાંચવાની ઈચ્છા દર્શાવી અને થોડા દિવસ તે ચોપડી મને વાંચવા આપવાની મહેરબાની માગી.

તેણે તરત ચોપડી મોકલી આપી. એક અઠવાડીઆ પછી તે પાછી વાળતાં મેં બીજી ચીઠ્ઠી લખીને તેની મહેરબાની માટે આભાર માન્યો.

ખીજ વાર અમે સભાભવન (House) માં મળ્યા ત્યારે તેણે મારી સાથે ધણીજ સબ્યતાથી વાત કરી. અગાઉ તે કદિ મારી સાથે બોલ્યો ન હતો. અને ત્યાર પછી સધળા પ્રસંગોએ તેણે મને મદદ કરવાની તૈયારી બતાવવાથી અમે જનોજીબર મિત્રો બની ગયા અને તેના મરણ સુધી અમારી દોસ્તી જળવાઈ રહી.”

બેન ફ્રેન્કલીનના મરણને ૧૫૦ વરસ થઈ ગયા છે પણ ખીજ માણસ પાસે મહેરબાની માગવાની તેની યુક્તિ આજે પણ વિજયને પંથે કુચ કરી રહી છે.

મારા એક વિદ્યાર્થી એલબર્ટ એ. એમસલે આ યુક્તિથી નોંધવા-જોગ ફોતહ મેળવી હતી. મી. એમસલે વરસો થયા બ્રુક્લીનના એક પલમ્બરને પોતાના માલ (plumbing and heating materials) વેચવા માગતો હતો. આ પલમ્બરનો ધંધો ધણુ મોટા પાયા પર ચાલતો હતો અને તેની આંટ પહેલા નંબરની હતી. પણ એમસલેને પહેલાથીજ રાહુ નહો. પેલો પલમ્બર ધણુ દુભાખી, અભિમાની અને તુંડમીજી હતો. જ્યારે જ્યારે એમસલે તેને મળવા જતો ત્યારે મ્હોલના એક ખૂણામાં સીગર રાખી તે તેને કુતકારી કહ્યો: “મને કંઈ જોઈતું નથી. નકામો મારો વખત જરબાદ ના કરો. ચાલતી પકડો.”

ત્યાર પછી એમસલે નવી યુક્તિ વાપરી જેથી તેની તુંડમીજી હટી ગઈ—તે એમસલેનો મિત્ર બન્યો અને તેણે એમસલેને સારા ઓર્ડરો આપી ખટાવવા માંડ્યો.

એમસલેની પેટી લોંગ આઇલેન્ડમાં ક્વીન્સ વીલેજમાં પોતાના રોડર માટે એક નવી શાખા ખરીદવા સંદેશ ચલાવતી હતી. આ જગ્યાથી પેલો પલમ્બર સારી પેઠે માહિતગાર હતો અને તેનો ધંધો પણ ત્યાં સારો ચાલતો હતો. એટલે આ વખતે મી. એમસલે તેની પાસે જઈ કહ્યું: “મી. સી—આ વખતે હું તમને કંઈ વેચવા આવ્યો નથી. પણ તમારી મહેરબાની માગવા આવ્યો છું. મારી સાથે એક મીનીટ વાત કરવાની કૃપા કરશો?”

“બોલો.” સીંગાર મ્હોમાંથી ખસેડી તે બોલ્યો.

“મારી કંપની ક્વીન્સ વીલેજમાં એક શાખા ખોલવાનો વિચાર કરે છે.” મી. એમસલે કહ્યું: “વાત એમ છે કે તમે એ ગામથી સારી પેઠું માહિતગાર છો. એટલે હું એ વિષયમાં તમારી સલાહ માગવા આવ્યો છું. ત્યાં શાખા ખોલવામાં ઝહાપણુ છે કે નહિ?”

આ નવી પરિસ્થિતિ હતી. વરસો સુધી આ પલ્લમ્પર તેને ધુતકારી કાઢીને—તેને ચાલી જવાનું કહીને પોતાની મોટાઈની લાગણીને સંતોષતો હતો. પણ આજે આ સેલ્સમેન—એક મોટી કંપનીનો સેલ્સમેન તેની સલાહ માટે ઈતિજાર હતો.

“એસો.” તેણે તેને ખુરશી આપી. અને ત્યાર પછી ક્વીન્સ વીલેજમાં પલ્લમ્પરના ધંધામાં ક્યા ક્યા ખાસ લાભો હતા તે વિષે એક કલાક સુધી વિવેચન કર્યું. તેણે સ્ટોરની જગ્યા પસંદ કરી એટલુંજ નહિ પણ મીલકતની ખરીદી કેટલામાં કરવી, માલ કેટલો જારી રાખવો અને ધંધો કેમ શરૂ કરવો તેની વિગતવાર યોજના ઘડી આપી. “ક્લર્કીંગ”નો જથ્થાબંધ વેપાર કરનારી કંપનીને કેવી રીતે ધંધો ચલાવવો તેની સલાહ આપવામાં તેને મોટાઈ મળી. ધંધાદારી વાત પરથી તે અંગત વાતચીત પર ઉતરી પડ્યો અને તેણે એમસલ સમક્ષ પોતાની ધરસંસારી મુસીબતો અને તકરારોની કહાણી કહી.

“મેં તેની રજા લીધી ત્યારે મારા ખીસામાં તેનો પહેલો ઓર્ડર હતો એટલુંજ નહિ પણ મેં એક સંગીન વેપારી મિત્રાચારીનો પાથો નાખ્યો હતો.” મી. એમસલ કહે છે: “એકવાર મને જોધને ભસનાર આ માણસ સાથે હાલમાં હું ગોલ્ફ રમું છું. મારા પર નજીવી મહેરબાની કરવાની અરજ કરીને તેને મોટાઈ આપી મેં તેની વંદણુ બદલી નાખી હતી.”

“મારા પર મહેરબાની કરો” આ યુક્તિ સફલ બનાવનારો કેન ડાઈકનો એક બીજો પત્ર આપણે તપાસીશું.

થોડા વરસ પહેલાં વેપારીઓ, કંત્રાકટરો અને શીદ્ધીઓ (architects) પાસેથી માહિતિ માગનારા પત્રોના જવાબ મેળવવામાં ડાઈકને ભારી મુશ્કેલી જડતી હતી.

તે જમાનામાં શીદ્ધીઓ અને એન્જીનીઅરો પરના પત્રોના એક ટકાથી વધુ જવાબ જવલ્લેજ મળતા—તે બે ટકા જવાબ સારા માનતો— ૩ ટકાને ઉત્તમ ગણતો અને દશ ટકા ? દશ ટકા જવાબ તેને ચમત્કારિક લાગતા.

પણ હવે પછી રજુ થનાર પત્રના ૫૦ ટકા જવાબ મળ્યા ! ૫૦ ટકા ! ચમત્કારિક પરિણામ કરતાં પાંચ ગણા વધારે ! અને જવાબ પણ કેવા ? બખ્ખે ત્રણ ત્રણ પાનાના—મિત્રાચારીભરી સલાહ અને સહકારની લાગણીથી તરવરતા જવાબો !

એ પત્ર આ રહ્યો. તેની વાક્યરચના—તેમાં રહેલું માનસ આગલા પત્ર જેવાંજ છે. આ પત્ર વાંચી તેનું પૃથક્કરણ કરજો— સામા માણસ પર તેની કેવી અસર થાય તેનો વિચાર કરજો અને ચમત્કાર કરતાં પાંચ ગણું પરિણામ આ પત્રે કેમ આપ્યું હશે તે શોધી કાઢજો.

જોન્સ મેનવીલ

૨૨ ઈસ્ટ, ૪૦ મો સ્કીટ

ન્યુયોર્ક સીટી.

મી. જોન ડો,

૬૧૭, ડો સ્કીટ,

ડોવીલ, એન., જે.

જ્ઞાતા મી. ડો,

હું જરા મુશ્કેલીમાં આવી પડ્યો છું તેમાં મને મદદ કરવાની મહેરબાની કરશો ?

આશરે એક વરસની વાત પર મેં અમારી કંપનીને સમજાવ્યું હતું કે જે. એમ. ના મકાન બાંધવાના સરંજામ, તથા તેના સમારકામના સામાનની પુરતી માહિતિ આપનારા એક કેટલોગની આરકાઈટક્ટોને અનિવાર્ય જરૂર છે.

પરિણામે આ સાથે બીડેલું કેટલોગ તૈયાર કરવામાં આવ્યું છે કે જે આ જાતનું પહેલુંજ કેટલોગ છે.

પણ હવે અમારી પાસેની નકલો ખપી જવા આવી છે અને એ વાત મેં અમારા પ્રેસીડેન્ટને જણાવી ત્યારે બધા પ્રેસીડેન્ટો કહે છે તેમ તેમણે કહ્યું કે એ કેટલોગનો હેતુ બર આવવાની સંતોષકારક સાબીતી મળે તો તેની નવી આવૃત્તિ કાઢવામાં કંઈ વાંધો નથી.

કુદરતી રીતેજ મારે તમારી મદદ માગવા આવવું પડ્યું છે અને તેથી તમને અને દેશના જુદા જુદા ભાગના બીજા ૪૯ આરકાઈટક્ટોને મજબૂર કેટલોગનું પરિણામ જણાવવાની અરજ કરવાની મેં છુટ લીધી છે.

તમારું કામ સહેલું થાય તે માટે આ પત્રની પાછળ મેં થોડાક સાદા સવાલો લખ્યા છે. તમે તેના જવાબ આપી, તમારી સુચનાઓ લખીને આ સાથે મોકલેલા રેસ્પવાળા કવરમાં મોકલી આપશો તો મારા પર તમારો અંગત ઉપકાર થશે.

કહેવાની જરૂર નથી કે તમારા જવાબ તમને કોઈ પણ રીતે બંધનકર્તા નથી. કેટલોગ છાપવા બંધ કરવા કે તમારા અનુભવ અને સલાહ પ્રમાણે સુધારા વધારા સાથે નવેસરથી છાપવા તે નક્કી કરવાનું હું તમારી મુનસફી પર છોડું છું.

ખાત્રી રાખજો કે તમારા સહકારને હું ધણોજ કિંમતી લેખું છું તમારો આભાર માનતો,

તમારો વિશ્વાસુ,
ફ્રેન્ક આર. ડાર્ક
સેલ્સ પ્રમોશન મેનેજર

અત્રે એક ચેતવણી આપવાની જરૂર છે. હું અનુભવ પરથી જાણું છું કે કેટલાંક માણસો આ પત્ર વાંચીને ચંત્રની પેઠે તેના તે શબ્દોનો ઉપયોગ કરશે. તેઓ સામા માણસની ખરાં જીગરની પ્રશંસા કરવાને બદલે તેઓને સાતમા આસમાન પર ચઢાવી ખોટી ખુશામત કરવાની કાશેશ કરશે, પણ તેની સારી અસર થવાની નથી.

યાદ રાખજો કે આપણે બધા આપણી ખરી પ્રશંસા અને કદરસનાશી માટે વલખાં મારીએ છીએ અને એવી પ્રશંસા માટે ગમે તે કરવાને તૈયાર થઈએ છીએ પણ કોઈને ખોટી ખુશામત ગમતી નથી.

હું ફરીથી જણાવવાની જરૂર જોઉં છું કે આ પુસ્તકના સિદ્ધાંતોનો ખરા જીગરથી અમલ કરવામાં આવશે તોજ તેનું ધારેલું પરિણામ આવશે. હું કંઈ છુમંતરના ખેલની હિમાયત કરતો નથી. હું ફક્ત જીવનનો નવો રસ્તો બતાવું છું.

_____ .

વિભાગ છઠ્ઠો

સંસાર

સુખી બનાવવાના

સાત સુત્રો.

SEVEN RULES
FOR MAKING
YOUR HOME LIFE HAPPIER

સંસાર સુખી બનાવવાના સાત સુત્રો

પ્રકરણ ૧ હું.

સંસારની હોળી-કંકાસ.



૭૫ વરસ પહેલાં નેપોલીઅન બોનાપાર્ટનો ભત્રિજો, ફ્રાન્સનો રાજા નેપોલીઅન ત્રીજો કાઉન્ટેસ ઓફ ટેબા મારી યુઝેની ધનીઆસ ઓગસ્ટીન દ મોન્ટીઝોના પ્રેમમાં પડ્યો હતો. મારી દુનિયાની એક ઘણીજ ખુબસુરત રમણી હતી. નેપોલીઅને તેની સાથે લગ્ન કર્યા. તેના મંત્રીઓએ તેને સમજાવ્યો કે તેણી સ્પેનના એક સામાન્ય દરબારીની દીકરી હતી ત્યારે નેપોલીઅને તાણો માર્યો: “તેથી શું થયું?” તેની મોહકતા, તેની જીવાની, તેની લાવણ્યતા અને તેની સુંદરતા પર તે શીદા થઈ ગયો હતો. રાજગાદી પરથી ભાષણ કરતાં તેણે આખી પ્રજાની અવગણના કરી જાહેર કર્યું: “હું એક અજાણી સ્ત્રીને પરણ્યો છું પણ એ સ્ત્રીને હું ચાહું છું ને માન આપું છું.”

નેપોલીઅન અને તેની પત્ની નિરોગી, શ્રીમંત, સત્તાધીશ, ખુબસુરત, પ્રેમાળ અને એકબીજા પર શીદા હતાં. બન્નેના જીવનને સુખી કરવાના તમામ સાધનો તેઓ પાસે મોજુદ હતાં, તેમના સંસારને સુખી-સ્વર્ગીય સુખી બનાવવામાં કોઈ જાતની મજા ન હતી. તેમના પ્રેમ મંદિરમાં મહોબતનો રોશન ચિરાગ સળગતો હતો.

મગર અફસોસ, એ પવિત્ર ચિરાગ થોડા વખતમાં ઝાંખો પડી ગયો—એ પ્રેમ યત્નનો આતશ ઠંડો પડી ગયો અને તેની જગ્યાએ ઠંડી રાખ રહી ગઈ. નેપોલીઅન તેને શહેનશાહબાનુ બનાવવાને શક્તિવાન

હતો પણ આખા ક્રાન્સની દોલત, તેની રાજગાદીની સત્તા યા તેના પ્રેમની શક્તિ—કશાથી પણ યુએની સુધરાઈ નહિ—રાજમહેલના સઘળા વૈભવો હોવા છતાં યુએની ધણીની ખોડખાંપણ કાઢવાની પોતાની આદત તજી શકી નહિ.

અદેખાઈ અને શંકાની આગથી બળતી આ સ્ત્રીએ પોતાના રાજવંશી ધણીના હુકમોનો છ ચોક ભંગ કરીને તેને જરા પણ જંપવા દીધો નહિ. ન્યારે નેપોલીઅન રાન્યવહીવટનું કામ કરવા ઓપ્રીસમાં બેઠો હોય ત્યારે યુએની ત્યાં ધસી જતી—તેણી તેની અતિ મહત્વની મંત્રણામાં બલલ કરતી અને તે કાઈ બીજી સ્ત્રીના પ્રેમમાં લપટાયો હશે એવા બયથી તેણી તેને એકલો છોડતી નહિ.

ધણી વાર તેણી પોતાની બહેન પાસે દોડી જઈને પોતાના ધણીની ફરીઆદ કરતી—રડતી—ત્રાગું કરતી—ધમકી આપતી અને જાતજાતના ફારસ કરતી. નેપોલીઅનના વાંચન ગૃહ (study) માં બલજબરીથી ધસી જઈને તેણી તોફાન કરતી તથા તેને ગાળો દઈ બદનામ કરતી. નેપોલીઅન પાસે દશ બાર રાજમહેલો હતો—તે ક્રાન્સનો શહેનશાહ હતો પણ તેની આ અદેખી અને કળ્યાખોર સ્ત્રીને લીધે કાઈ ખૂણામાં પણ તે શાંતિ મેળવી શકતો નહિ.

અને આવા કળ્યા કંકાસથી યુએનીએ શું મેળવ્યું ?

આ સવાલનો જવાબ ઇતિહાસમાં નોંધાયલો છે. *Napoleon and Eugenie: The Tragicomedy of an Empire* નામના પુસ્તકમાં ઈ. એન. રહર્નહાર્ટ (Rheinhardt) લખે છે : “આખરે પરિણામ એ આવ્યું કે નેપોલીઅન રાતે વારંવાર રાજમહેલમાંથી છુપી રીતે બહાર છટકી જતો અને તેના એક વિશ્વાસપાત્ર સાથીની સાથે તેની રાહ જોતી કાઈ ખુબસૂરત રમણીની મુલાકાત લેતો અથવા તે મહાન અને પ્રાચીન શહેરના એવા લતાઓમાં રખડવા જતો કે જ્યાં કાઈ શહેનશાહ પગ મૂકે એવો વિચાર પણ કાઢીને આવી શકતો નહિ.”

કળ્યા કંકાસથી યુએનીએ પોતાના સંસારની પાયમાલી કરી નાખી હતી. તેણી ક્રાન્સની રાણી હતી એ વાત ખરી છે : તેણી રૂપરૂપની પરી

હતી એ વાત પણ ખરી છે. પણ અદેખાઈ, શંકા અને કળ્યા કંકાસની ઝેરી હવામાં રૂપ અને રાજસત્તા પણ પ્રેમના પુષ્પની સુગંધી ભળવી શકતા નથી. યુઝેનીએ જુના જમાનાના જાંબની પેઠે શુભ મારી હશે: “ઓ ખુદા ! મને લાય હતો તેમજ થયું.” પણ લાય હતોજ શાનો ? એ કમનસીબ અબળાએ પોતેજ પોતાના સંસારની ધુળધાણી કરી મૂકી હતી. અદેખો અને ટંટાખોર સ્વભાવજ તેણીની આકૃત માટે કારણભૂત હતો.

દોજખના સઘળા દૈત્યોએ પ્રેમના મધુર ફૂલનો નાશ કરવા માટે જે જે શયતાની સાધનો શોધ્યા છે તેમાં સૌથી ઝેરી અને સૌથી કાલિલ અદેખાઈ છે. તે કદિ નિષ્ફળ જતી નથી. ઝેરી સાપના ડંખની પેઠે તે પ્રેમનો નાશ કરે છે.

કાઉન્ટ લીઓ ટોલસ્ટોયની પત્નીને પણ રાંઝા પછી ડહાપણુ આવ્યું હતું. મરવા પહેલાં તેણીએ પોતાની પુત્રીઓ સમક્ષ એકરાર કર્યો હતો કે “તમારા બાપના મરણ માટે હું કારણભૂત હતી :” તેણીની બેટીઓ કંઈ બોલી નહિ. બન્ને આંખમાંથી આંસુ સારતી હતી. તેઓ બાણતી હતી કે તેઓની માતા સાચું કહેતી હતી. તેઓ બાણતી હતી કે ચાલુ ફરિયાદ, હંમેશના કળ્યા કંકાસ અને પોતાના ધણીની વિરૂદ્ધ ટીકા કરીને તેણીએ કાઉન્ટ ટોલસ્ટોયનું “ખૂન” કર્યું હતું.

સંજોગો જોતાં કાઉન્ટ ટોલસ્ટોય અને તેની પત્ની સુખી થવા જોઈતા હતા. ટોલસ્ટોય જગતનો મહાન કીર્તિવંત નવલકથાકાર હતો. *War and Peace* અને *Anna Karenina* નામના તેના અમર ગ્રંથો જગતના સાહિત્યમાં હંમેશાં પ્રકાશ્યા કરશે.

ટોલસ્ટોય એટલો બધો કીર્તિવંત થયો હતો કે તેના પ્રશંસકો રાતદિવસ તેની પાછળ ભમ્યા કરતાં અને તેના મ્હોમાંથી બહાર પડતો ઢરેક શબ્દ નોંધી લેતા. તે ફક્ત એટલુંજ કહેતો કે “હવે હું સુઈ જઈશ.” તો આવું નજીવું વાક્ય પણ તેના અનુયાયીઓ નોંધી લેતા અને હવે રશીઅન સરકાર તેણે જે જે લખ્યું હતું તે બધું પ્રગટ કરનાર છે અને તેના બધા લેખોના સો ગ્રંથો થવાનો સંભવ છે.

કાર્તિક ઉપરાંત ટોલસ્ટોય અને તેની પત્ની પાસે દોહત, સામાજિક દરજ્જો અને બાળકો હતાં. કોઈ પણ જોડા પર બાળ્ય દેવી આટલી બધી લાગ્યેજ પ્રસન્ન થઈ હશે. શરૂઆતમાં તેઓનો સંસાર સંપૂર્ણ સુખી હતો: એટલો બધો સુખી હતો કે આવું સુખ વધુ વાર ટકવા સંબંધી તેઓને શંકા ઉપજતી હતી અને તેથી ધણી ધણીઆણી ધુંટણીએ પડીને તેઓનો સુખી સંસાર હંમેશા આનંદી રહે તે માટે ખુદાની પ્રાર્થના કરતા હતા.

ત્યાર પછી એક આશ્ચર્યજનક બનાવ બનવા પામ્યો. ટોલસ્ટોયના જીવનમાં પલટો આવ્યો. તે તદ્દન જીદોજ સખસ બની ગયો. તેણે જે મહાન ગ્રંથો લખ્યા હતા તે માટે તેને શરમ ઉપજી અને તે યુદ્ધો અને ગરીબીનો નાશ કરીને શાંતિ સ્થાપવાની હિમાયત કરનારા લખાણો લખવા લાગ્યો.

આ માણસ કે જેણે પોતાની જીવાનીમાં કાળા માથાનો માનવી કરી શકે એવા બધા પાપો—ખુન સુદ્ધાં—કરવાનો એકરાર કર્યો હતો તે હવે સદંતર બદલાઈ જઈને ઈસુ ખ્રિસ્તના ઉપદેશ પ્રમાણે જીવવા લાગ્યો. તેણે પોતાની માલીફીની બધી જમીન આપી દઈ પોતે ગરીબાઈમાં વસવા લાગ્યો. તે ખેતરમાં મજૂરી કરતો—લાકડા કાપતો—ધાસ વણતો—તે પોતાના જોડા હાથે સીવતો—પોતાના રૂમમાં જતે ગ્રાફ વાળતો—લાકડાના પાત્રમાં ભોજન ખાતો અને પોતાના દુશ્મનોને ચાહવાની કોશિષ કરતો.

લીઓ ટોલસ્ટોયનું જીવન એક કદરૂપ નાટક (tragedy) સમાન હતું અને તેનું કારણ તેનું લગ્ન હતું. તેની પત્ની મોજમજહને ચાહતી હતી જ્યારે તે રંગરાગને ધિક્કારતો હતો. તેણી કાર્તિક અને સમાજની વાહવાહ માટે વલખાં મારતી જ્યારે ટોલસ્ટોયને મન આવી ચીજો કંઈ વીશાદની ન હતી. તેણી દોહતમંદ થવાને આગુર હતી જ્યારે ટોલસ્ટોય એમ માનતો હતો કે દોહત અને ખાનગી મીલકત પાપ છે—બલા છે.

ટોલસ્ટોયે એક પાઈ પણ લીધા વિના પોતાના પુસ્તકો પ્રગટ કરવાના હુકો આપી દેવા માંડ્યા તેથી વરસો સુધી તેની ધણીઆણીએ તેની સાથે કળયો કર્યો—તેને ઇપ્કો આપ્યો અને તેની સાથે વીઝોડા લીધા.

ન્યારે ટોલરેટાય તેણીની સામે થતો ત્યારે તેણી ચીસાચીસ પાડીને ગોધીઆરૂ મચાવતી—હાથમાં અરીસાની બાટલી લઈ જમીન પર આઝોટી આપધાત કરવાની ધમકી આપતી અથવા કૂવામાં કૂદકો મારવા તૈયાર થતી.

આ પતિપત્નીના જીવનનો એક પ્રસંગ મારે મન ઇતિહાસનો અત્યંત કશ્ચાજનક પ્રસંગ છે. મેં અગાઉ જણાવ્યું તેમ તેઓ પરણ્યા ત્યારે શરૂઆતમાં ધણાજ સુખી હતાં પણ હવે ૪૮ વરસ પછી ટોલરેટાય તેની પત્નીનું મ્હો જોવાને પણ રાજી ન હતો. કોઈક વાર સંખ્યાકાલે આ ભમહદય પત્ની, પ્રેમ માટે વલખાં મારતી તેની પાસે આવી, કુંટણીએ પડીને પચાસ વરસ પહેલાં તેણે લખેલા પ્રેમભર્યા લેખો વાંચવાની તેને કાકલુદી કરતી અને તે ભૂતકાલના સુંદર સુખી દિવસોની પ્રેમલીલાનું વર્ણન વાંચતો ત્યારે બન્ને નાશાન બાળકની પેઠે છુટે મ્હોડે રડી પડતાં ! આહ ! વરસો પહેલાં તેઓએ માલેશું પ્રેમાળ જીવન આજના વાસ્તવિક જીવનથી કેટલું બધું નિરાળું હતું ?

આખરે ૮૨ વરસની ઉંમરે ટોલરેટાય માટે પોતાનો ધરસંસાર અસલ થઈ પડ્યો. ૧૯૧૦ના ઓક્ટોબર મહિનાની કકડતી હંડીમાં તે એક રાતે પોતાની પત્નીને તજી ગયો—તે રાતે હંડી અને અંધકારમાં ક્યાં જવું તેના જ્ઞાન વિના તે ધરમાંથી નાસી છુટ્યો.

અગીઆર દિવસ પછી એક રેલ્વે સ્ટેશન પર તે ન્યુમોનીઆથી મરણ પામ્યો. અને મરતી વખતે તેણે એવી ઈચ્છા દર્શાવી હતી કે તેની પત્નીને તેની લાશ પાસે પણ આવવા દેવી નહિ.

પોતાના કળઆખોર સ્વભાવથી કાઉન્ટેસ ટોલરેટાયે પોતાના ધણીનો આટલો બધો ધિક્કાર બહારી લીધો હતો.

વાંચનારને એમ લાગશે કે કાઉન્ટેસ ટોલરેટાયને ફરીઆદ કરવાનું— ટંટો કરવાનું ધણું કારણ હતું. હશે. તે જુદો સવાલ છે. પણ મુખ્ય સવાલ એ છે કે કળ્યા કંકાસ કરવાથી તેણીનું શું વળ્યું ? શું કળ્યા કંકાસથી તેણીનો અગડેલો સંસાર સુધરી શક્યો ?

“મને લાગે છે કે હું ખરેખર પાગલ થઈ ગઈ હતી.” કાઉન્ટેસ ટોલસ્ટોયે પાછળથી આવો એકરાર કર્યો હતો પણ તે રાંઝા પછીનું ડહાપણ હતું.

અધ્યાહમ લીકનના જીવનની કશ્ચુતા પણ તેના લક્ષને આભારી હતી. યાદ રાખજો કે તેનું ખુન નહિ પણ તેનું લક્ષ તેના દુઃખી, કશ્ચાજનક જીવન માટે કારણભૂત હતું. જ્યારે શુથે તેના પર ગોળી છોડી ત્યારે તેને એ વાતનું ભાન પણ થયું ન હતું, પણ તેના ભાગીદાર હર્નડન કહે છે તેમ ૨૩ વરસ સુધી લગભગ દરરોજ તેણે “સંસારી કંગાળીયતનો કડવો પાક” લખ્યો હતો ! સંસારી આશ્ત ? અરે, આ તો ધણો નરમ શબ્દ છે. ત્રેવીસ ત્રેવીસ વરસ સુધી મીસીસ લીકને દરરોજ કજીઓ કંકાસ કરીને તેનું જીવનજ કચડી નાખ્યું હતું.

તેણી હંમેશાં પોતાના ધણીની ફરીઆદ કરતી—હંમેશાં તેના દોષ કાઢતી: અધ્યાહમનું કંઈજ કામ તેણીને ગમતું નહિ. તે ખુંધો હતો, તેની ચાલવાની ઢબ વિચિત્ર હતી, તે જંગલી ઈડીઅનની પેઠે ડગલાં ભરતો હતો; તેની ચાલમાં આકર્ષણ ન હતું; વિગેરે ખામીઓ કાઢીને મીસીસ લીકન તેના ચાળા પાડતી. અધ્યાહમના મોટા કાન તેણીને પસંદ ન હતાં. તેણી તેને મ્હોડે કહેતી કે તેનું નાક સીધું ન હતું; તેનો નીચલો હોઠ લબડી પડતો હતો, તે ક્ષયરોગી જેવો જણાતો હતો, તેના હાથ પગ ધણા મોટા હતા અને તેનું માથું ધણું નાનું હતું.

અધ્યાહમ લીકન અને મેરી ટોડ લીકન દરેક રીતે એકબીજાથી વિરૂદ્ધ પડતા હતા. તેઓની તાલીમ, તેઓના સંસ્કાર, સ્વભાવ, શોખ અને મનોદશા એકબીજાથી ઉલટાં હતાં. બન્ને એક બીજાને જોધને ખાવા ધાતાં !

લીકનના જીવન વિષે સત્તા સમાન ગણુતા મહુર્મ સેનેટર ઓલ્ફર્ટ જે. બીવરીજ લખે છે કે “મીસીસ લીકનનો મોટો તીક્ષ્ણ અવાજ બહાર રસ્તા પર સંભળાતો અને તેઓના ધરની નજીક રહેતા બધા માણસો તેણીના ચાલુ ગુસ્સાભર્યા બખાળા સાંભળતા. ધણીવાર તેણી શબ્દોમાં નહિ પણ બીજી રીતે પોતાનો ગુસ્સો ખાલી કરતી. તેણી

પોતાના ધણીને માર મારવા જતી. આવા બનાવોની અચુક સાબીતીઓ પણ મોજુદ છે.

દાખલા તરિકે મી. અને મીસીસ લીકન તેઓના લગ્ન થયા પછી તરતજ સ્ટ્રીગ્રીફ્સમાં એક ડાક્ટરની વિધવા મીસીસ જેકબ અરલી સાથે રહેતાં હતાં કે જેણીને ગરીબીને લીધે બોર્ડરે લેવાની ફરજ પડતી હતી.

એક સવારે મી. અને મીસીસ લીકન નાસ્તો લેવા બેઠાં હતાં તેવામાં લીકને કોણે જાણે જાણે શું કર્યું કે મીસીસ લીકનનો મીનજ ફાટી ગયો. શું બન્યું હતું તેની કોઈને અત્યારે યાદ નથી પણ મીસીસ લીકન એટલી બધી છેડાઈ હતી કે તેણીએ ગરમા ગરમ કાફીનું કપ પોતાના ધણી પર છુટું ફેંક્યું હતું અને આવી દુષ્ટતા તેણીએ બીજા માણસોની હાજરીમાં બતાવી હતી.

લીકન શરમથી કંઈ પણ બોલ્યા વિના ગુપચુપ બેસી રહ્યો અને મીસીસ અરલીએ બીના ટુવાલથી તેનું મોઢો અને કપડાં સાફ કર્યાં.

મીસીસ લીકનની અદેખાઈ એવી મૂર્ખતાભરી, લયંકર અને ઝનુની હતી કે પોણોસો વરસ પછી પણ તે વિષે વાંચતાં આપણને અજાણ્યી ઉપજે છે. આખરે તેણી પાગલ થઈ ગઈ હતી અને તેણીના ટંટાખોર સ્વભાવ વિષે આપણે એટલુંજ કહીશું કે તેણીનામાં રહેલા અદશ્ય પાગલપણાને લીધેજ તેણીએ લીકનના સંસારની ધુળધાણી કરી હતી.

આવા કળ્યા કંકાસ અને રોજના એકેલીઆરાથી લીકનમાં કંઈ ફેરફાર થયો હતો? હા. એક ફેરફાર થયો હતો. તેની પોતાની પત્ની તરફની વલણ ખચિતજ બદલાઈ ગઈ હતી. તે પોતાના લગ્નને શ્રાપ રૂપ માનીને અને ત્યાંસુધી પોતાની ધણીઆણીથી દૂરનો દૂર રહેતો થયો હતો.

સ્ટ્રીગ્રીફ્સમાં તે વખતે અગીઆર વડીલો હતા અને આ બધાનું ગામમાં ગુજરાન થાય તેમ ન હોવાથી તેઓ જજ ડેવીડ ડેવીસ જે જે ગામમાં અદાલત ભરતો ત્યાં તેની પાછળ જતા. આ રીતે આઠમા ન્યાયાધિકારી જલ્લાના બધા ગામમાંથી કંઈક કામ મેળવીને તેઓ પોતાનું ગુજરાન કરતા.

બધા વધીલો શનીવારે સ્ત્રીગિરીઠમાં પાછા ફરી શની રવીની રંગ પોતાના કુટુંબ સાથે આનંદમાં ગાળતા. પણ લીકન ઘેર આવતો નહિ. તેને ઘેર જતાંજ ભય ઉપજતો. અને તેથી વસંત રૂતુના ત્રણ અને પાનખર રૂતુના ત્રણ મહિના તે સ્ત્રીગિરીઠની બહારજ પસાર કરતો.

વરસો સુધી આમ ચાલ્યું. ગામડાંના હોટલો કંગાળ હતા. પણ તે તેના ઘર કરતાં વધારે કંગાળ ન હતા. મીસીસ લીકનના કજીઆ કંકાસથી અને તેણીના જંગલી ગાંધીઆરાથી જીવનને દોજખસમું બનાવવાને બદલે તે એકલો એકલો હોટલમાં પડી રહેવાનું પસંદ કરતો.

મીસીસ લીકન, શહેનશાહયાનુ યુએની અને કાઉન્ટેસ ટોલસ્ટોયે કજીઆ કંકાસથી આવો સાર મેળવ્યો હતો. તેઓએ પોતાના ટંટા શીસાદથી પોતાના જીવનની અને પોતાના સંસાર સુખની ધુળધાણી કરી નાખી હતી. જે સુખને તેઓ અમૂલ્ય ગણતી હતી તેનોજ તેઓએ નાશ કર્યો હતો.

ન્યુયોર્કની કુમેસ્ટીક રીલેશન્સ ફાર્ટમાં અગીઆર વરસ ગાળી પતિપત્નીના ત્યાગના હજારો કેસોનું અવલોકન કરનાર બેસી હેમબરજર કહે છે કે ધણા પુરુષો ઘર છોડી જાય છે તેનું મુખ્ય કારણ તેઓની પત્નીઓનો ટંટો શીસાદ હોય છે. “બોસ્ટન પોસ્ટ” કહે છે તેમ “નાના નાના ખાડા ખોદીને ધણી સ્ત્રીઓ પોતાના સંસારની કબર તૈયાર કરે છે.” (Many a wife has made her own marital grave with a series of little digs).

આ પરથી સંસારી જીવન સુખી કરવાનો પહેલો નિયમ એ નક્કી થાય છે :

કદિ પણ કજીઓ કંકાસ કરશો નહિ.

પ્રકરણ ૨ બું.

તમારી પત્નીને ઉતારી પાડશો નહિ.



ડીઝરાઈલીએ કહ્યું છે: “હું જીવનમાં ઘણી મૂખોઈ કર્કે તે સંભવિત છે. પણ હું કદિ પણ પ્રેમને ખાતર પરણવા માગતો નથી.”

તેણે આ શબ્દો પાળ્યા હતા. ૩૫ વરસની ઉંમર સુધી તે કુંવારો રહ્યો હતો અને ત્યાર પછી તેણે પોતાના કરતાં પંદર વરસ મોટી એક શ્રીમંત વિધવાના હાથની માગણી કરી હતી કે જેણીના વાળ પચાસ શીયાળા વીતાવીને સફેદ થવા આવ્યા હતા. શું તે તેણી પર પ્રેમમાં પડ્યો હતો? નહિ. નહિ. તેણી જાણતી હતી કે તે તેણીને ચાહતો ન હતો. તેણી જાણતી હતી કે તે તેણીના પૈસાને ખાતર તેણીને પરણતો હતો. આથી તેણીએ તેને એક વિનંતી કરી: તેના ચારિત્ર્યનો અભ્યાસ કરવા માટે તેણીએ એક વરસ થોભી જવાની તેને અરજ કરી અને એક વરસ પૂરું થતાં તેણી તેને પરણી ગઈ.

આ વાત તદન ગદ્યમય (prosaic) વેપારી સોદા જેવી જણાય છે, ખરું? હા. છતાં અભયબીની વાત એ છે કે ચિત્રવિચિત્રતાથી ભરેલા આ સંસારમાં ડીઝરાઈલીનો સંસાર ઘણોજ સુખી નીવડ્યો હતો.

ડીઝરાઈલીએ પસંદ કરેલી શ્રીમંત વિધવા જીવાન નહોતી, ખુબસુરત નહોતી, તેમ બુદ્ધિશાલી પણ ન હતી. તેથી ઉલ્લું સાહિત્ય અને ઇતિહાસ સંબંધી વાતમાં તેણી હસવા જેવા છબરડા કરતી. દાખલા

તરિકે “ઝીંકા પહેલા થઈ ગયા કે રોમનો તેનું તેણીને જ્ઞાન પણ ન હતું.” કપડા માટેનો તેણીનો શોખ ઢંગધડા વિનાનો હતો. ઘર અણગારવાની તેણીની રીત પણ વિચિત્ર હતી. પણ તેણી પુરૂષો સાથે કામ પાડવામાં ઉત્સાહ હતી અને લગ્નજીવનમાં આ સૌથી મહત્વની વાત હતી.

તેણીએ ડીઝરાઈલી સમક્ષ પોતાની અક્કલનું પ્રદર્શન જરવાની કોશિષ કરી નહોતી. ચંચળ ઉમરાવજનદીઓ સાથે શુદ્ધિબળ લડાવીને તે કંટાળીને તથા થાકીને ઘેર આવતો ત્યારે મેરી એનનો લવારો તેને રાહત આપતો. તેનું ઘર તેનું આરામસ્થાન હતું અને મેરી એનના પ્રેમની હુંફમાં તે સુખી હતો. તેની વૃદ્ધ પત્ની સાથે તેણે પોતાના ઘરમાં ગાળેલો સમય તેના જીવનનો સુખીમાં સુખી સમય હતો. તેણી તેની મદદગાર, વિશ્વાસુ સલાહકાર હતી. આમની સલામતી દરરોજ રાતે તે ઉતાવળે ઉતાવળે તેણીને તે દિવસે બનેલા બનાવની ખબર આપવા જતો અને સૌથી અગત્યની બીના એ હતી કે ડીઝરાઈલી જે પણ કામ હાથમાં લે તેમાં તે પછાત પડે એમ મેરી કદિ માની શકતીજ નહિ.

મેરી એન ૩૦ વરસ સુધી ફક્ત ડીઝરાઈલીને માટેજ જીવી હતી. તેણીની દૈક્ષતથી તેના ધણીને આરામ મળતો હતો તેથીજ તે પોતાની દૈક્ષતને કિંમતી ગણતી હતી. બદલામાં તેણી તેના જીવનની નાયિકા (heroine) બની હતી. ડીઝરાઈલી તેણીના મરણ પછી અર્લ થયો હતો પણ તે પોતે સામાન્ય માણસ હતો ત્યારે પણ તેણે કવીન વિક્ટોરીઆને સમજાવીને મેરીપર ઉમરાવપદની નવાજેશ કરાવી હતી અને ૧૮૬૮ માં તેણી વાઈકાઉન્ટેસ બીક-સર્સીસ બની હતી !

જાહેરમાં તેણી ગમે તેટલી મૂર્ખ જણાતી—ગમે તેવા જીવરડા કરતી પણ ડીઝરાઈલી કદિ પણ તેના દોષ કાઢતો નહિ—તે કદિ તેણીને ઠપકો આપતો નહિ અને જો કોઈ તેની પત્નીની હાંસી મરકરી કરવાની ગુસ્તાખી કરતું તો તે તેના પર વાઘની પેઠે ફૂદી પડીને તેણીનો વફાદારીથી બચાવ કરતો.

મેરી એન અનેક ખામીઓથી ભરેલી હતી પણ ત્રણ દાહેકા સુધી તેણીના ધણીની વાત કરતાં—તેની પ્રશંસા કરતાં—તેના ગુણગાન ગાતાં તેણી કદિ કંટાળી નહોતી. પરિણામ? ડીઝરાઈલ કહે છે કે “અમને પરણ્યાને ૩૦ વરસ થયા છે પણ મને તેણીનો કદિ કંટાળો આવ્યો નથી. (દુનિયામાં એવા દોઢ ડાઘા પણ છે કે જેઓ એમ ધારે છે કે મેરી એન ઇતિહાસ જાણતી ન હતી એટલે તેણી એવકૂફ જ હશે.)

ડીઝરાઈલે મેરી એન તેના જીવનનું સર્વસ્વ હતી એ વાત કદિ છુપાવી ન હતી. પરિણામ? મેરી એન તેણીની સહીમીતીઓને કહેતી કે “મારા ધણીની મમતાને લીધે મારી જીંદગી એક લાંબા સુખી નાટક જેવી થવા પામી છે.”

તેઓ માંહો માંહે મશ્કરી પણ કરતા. ડીઝરાઈલ કહેતો: “હું તને તારા પૈસા માટેજ પરણ્યો હતો હં!” અને મેરી હસીને જવાબ આપતી: “પણ હવે તમે ફરી પરણવા તૈયાર થાવ તો મને પ્રેમને ખાતર પરણશો. ખરૂંને?”

ડીઝરાઈલને જવાબમાં હા પાડવી પડતી.

મેરી એન સંપૂર્ણ ન હતી પણ તે જેવી હતી તેવીજ તેને રહેવા દેવાનું ડીઝરાઈલમાં ડહાપણ હતું.

હેન્રી જેમ્સ કહે છે: “એક બીજના સમાગમમાં સૌથી પહેલી ચીજ એ શીખવાની છે કે બીજઓના સુખી થવાના ખાસ રસ્તામાં આપણે દખલગીરી કરવી નહિ શિવાય કે તે રસ્તો આપણા માર્ગમાં હિંસક દખલગીરી કરતો હોય.”

લીલેન્ડ ફ્રાસ્ટરવુડ *Growing Together in the Family* નામના ગ્રંથમાં લખે છે: “લગ્નની ફતેહ યોગ્ય વ્યક્તિ શોધવામાંજ નહિ પણ યોગ્ય વ્યક્તિ થવામાં રહેલી છે.”

સંસારી જીવન સુખી બનાવવાનો બીજો નિયમ આ છે:

તમારી જીવનસાથીને તોડી પાડશો નહિ.

સંસાર સુખી બનાવવાના સાત સુત્રો

પ્રકરણ ૩ જી.

દોષ કાઢવાની પુરી આદત.



જાહેર જીવનમાં ડીઝરાઈલીનો કટો હરિફ મહાન ઝલોડસ્ટન હતો. સદાતનતના સધલા તકરારી સવાલોમાં આ બે જણા એક બીજા સાથે અથડામણમાં આવતા પણ એક વાતમાં બન્ને સરખા હતા. આ બન્નેનું સંસારી જીવન અત્યંત સુખી હતું.

વીલીઅમ અને ફેથેરાઈન ઝલોડસ્ટન પદ વરસ—લગભગ ૭ દાહકો સુધી અખંડ પ્રેમથી સાથે જીવ્યા હતા. ઇંગ્લંડનો અત્યંત ભવ્ય પ્રધાન મંત્રી (Prime Minister) પોતાની પત્નીનો હાથ પકડી સગડી સામે નીચેનું ગીત ગાતો નાચે એ ખ્યાલજ કેટલો મનોહર છે ?

“A ragamuffin husband and a rantipoling wife,
We'll fiddle it and scrape it through
the ups and downs of life.”

ઝલોડસ્ટન જાહેરમાં પ્રચંડ ટીકાકાર હતા પણ ઘરમાં તે કોઈની ટીકા કરતો નહિ—કોઈનો દોષ કાઢતો નહિ. સવારે તે નાસ્તો લેવા માળપરથી નીચે ઉતરતો અને ઘરના બીજા માણસો સુધ્ધ રહ્યા હોય તો તેઓને નમ્ર ટપકો આપવાની તેની રીત ન્યારીજ હતી. તે જરા મોટેથી ગાયન ગાતો હોય એવો અવાજ કરીને ઘરના માણસોને ભાન કરાવતો કે ઇંગ્લંડનો સૌથી વધારે કામવાળો માણસ નાસ્તા માટે ખોટી થાય છે. તે વિચારવંત મુત્સદ્દી હોવાથી હંમેશાં ધરસંસારમાં કોઈને દોષ દેવાની ભૂલ કરતો નહિ.

કચેરાઈન ધી ઝેટ પણ વારંવાર આજ નિયમને અનુસરતી. કચેરાઈને એક મોટી સહનતન પર રાજ્ય કર્યું હતું. લાખો માણસોના જીવન મરજીની સત્તા તેણીના હાથમાં હતી. રાજદ્વારી નજરે તે જીવનગાર હતી. તે વિના કારણે લડાઈ જગાડતી અને સેંકડો દુશ્મનોને ગોળીથી ઠાર કરવાના નિર્દય હુકમ આપતી. પણ જો તેનો બાવરચી ગોસ્ત બાળી નાખતો તો તે કંઈ બોલતી નહિ. હસતી હસતી તે બળેહું ગોસ્ત ખાઈ જતી. તેણીના જેવી સહનશીલતા આજના ધણીરાજો જવલ્લેજ બતાવે છે.

અમેરિકાના લમજીવન દુઃખી શા માટે થાય છે તે વિષે સત્તા સમાન ગણ્યતી ડોરોથી ડીક્ષ કહે છે કે ૫૦ ટકા લમો નિષ્ફળ નીવડે છે અને તેણી એ પણ જાણે છે કે ધણા પ્રેમલગ્નોનું પરિણામ છુટાછેડામાં આવે છે તેનું કારણ નકામી—જીગર તોડી નાખનારી ટીકા કરવાની આદત હોય છે.

આ પરથી સંસારને સુખી બનાવવાનો ત્રીજો નિયમ એ નીકળે છે:

ટીકા ન કરો—દોષ ના શોધો.

અને તમને બાળકોનો વાંક કાઢવાનું મન થાય તો હું ના પાડીશ એમ તમે ધારો છો? નહિ. હું તમને ના પાડવા માગતો નથી; પણ તમને એટલુંજ કહેવા માગું છું કે બાળકોનો વાંક કાઢવા પહેલાં અમેરિકન સાહિત્યના ઝળહળતા રત્ન સ્લમો “પિતાનો પસ્તાવો” (Father Forgets) નામનો લેખ વાંચી જાઓ. આ લેખ તેના લેખકની પરવાનગીથી ‘Readers Digest’ માં પ્રગટ થયેલા દૂંક સારપરથી અત્રે રજુ કરવામાં આવ્યો છે.

“પિતાનો પસ્તાવો” એ માનવ હૃદયમાંથી કોઈકજ વાર બહાર પડતો ઈશ્વરી અવાજ છે કે જેનો પડધો દરેક વાંચનારના હૃદયમાં પડ્યા વિના રહેતો નથી. “પિતાનો પસ્તાવો” પંદર વરસ પહેલાં પહેલીવાર પ્રગટ થયા પછી તેના લેખક ડબ્લ્યુ. લીવીંગસ્ટન લારનેડની મંજુરીથી આખા દેશના સેંકડો માસિકો, સંસારી અખબારો અને વર્તમાનપત્રોમાં પ્રગટ થયો છે. અનેક પરદેશી ભાષામાં તેનો તરજુમો

થયો છે. શાળાઓ, દેવળો અને તખ્તાઓ પર તે વાંચવાની મેં હજારોને સલાહ આપી છે. અસંખ્ય વાર તે રેડીઓ પર વંચાયો છે. કાલેજના અને હાઈસ્કૂલોના માસિકોમાં તેનો ઉપયોગ થયો છે. કોઈકવાર એક નજવી વાત મોઢું કામ કરી જાય છે અને “પિતાનો પસ્તાવો” તેનો નમુનો છે.

પિતાનો પસ્તાવો (Father Forgets)

લખનાર :

ડબ્લ્યુ. લીવીંગસ્ટન લારનેડ

સાંભળ બેટા ! તું ઉંઘમાં પડ્યો છે, તારો એક નાનો હાથ તારા ગાલની નીચે દબાયો છે અને તારા જુરા જુલ્હા તારા બીના કપાળને ચીટકી ગયા છે ત્યારે હું આ એકરાર કરું છું. હું એકલો ચોરીછુપીથી તારા રૂમમાં આવ્યો છું. થોડી મીનીટ પહેલાં હું લાયબ્રેરીમાં જાયું વાંચતો હતો ત્યારે મારા દીલમાં પસ્તાવાનું મોજું ઉભરાઈ આવ્યું હતું એટલે ગુનેહગારની પેઠે હું તારા બિજાના પાસે આવ્યો છું.

દીકરા, મને એવો વિચાર આવ્યો કે મેં તને અન્યાય કર્યો છે. તું નિશાળે જવા માટે ટુવાલથી જરાક મ્હોડું લુછીને કપડા પહેરતો હતો તેથી મેં તને ઠપકો આપ્યો હતો. તારા જુટ સાફ નહિ કરવા માટે મેં તને ખંખેરી કાઢ્યો હતો અને તે કેટલીક ચીજો જમીનપર ફેંકી દીધી ત્યારે હું ગુસ્સાથી બરાબો હતો.

નાસ્તા વખતે પણ મેં તારી ખોડખાંપણ કાઢી હતી. તેં અમુક ચીજો ઢોળી નાખી—તું ખોરાક જલદીથી ગળી ગયો—તેં ટેબલ પર કાણી મૂકી—તેં રોડી પર વધુ માખણ ચોપચું વિગેરે તારા દોષો મેં કાઢ્યા હતા. પછી તું રમવા ગયો અને હું ત્રેન પકડવા ઘરમાંથી બહાર નીકળ્યો ત્યારે તેં તારો હાથ હલાવી મારા તરફ જોઈ કહ્યું : “ગુડ બાઈ ડેડી !” આ સાંભળી મેં જવાં ચઢાવી ખીજવાઈને કહ્યું : “રસ્તે પડ” (Hold your shoulders back !).

પાછલા પહોરે પણ એમજ બન્યું. રસ્તા પર મેં તારી પાછળ જસુસી કરી તને ધુંટણીએ પડીને લખોટા રમતો જોયો. તારા મોજામાં કાણું પડ્યાં હતાં. હું તારા મિત્રોની સમક્ષ તને હલકો પાડી મારી સાથે ઘેર લઈ આવ્યો. ‘મોજા’ મોંઘા મળે છે સમજ્યો ! તને પૈસા ખરચવા પડશે ત્યારે અક્કલ આવશે !’ બેટા ! એક બાપના મ્હોમાં આવા શબ્દો શોભે ? શરમ છે.

પાછળથી, તને યાદ છે, હું લાયબ્રેરીમાં વાંચતો બેઠો હતો ત્યારે તું બહીતો બહીતો અંદર આવ્યો. તારી આંખોમાં ઝ્હાનિ હતી. મેં છાપામાંથી ટોકીયું બહાર કાઢી અધીરાઈથી તારા તરફ જોયું ત્યારે તું ખારણા પાસે અચકાયો. “તને શું જોઈએ છે ?” મેં બરાડ પાડી.

તું કંઈ બોલ્યો નહિ પણ આવેશથી મારી પાસે દોડી આવી મને વળગી પડ્યો—તેં મને બોકી કરી—તારા નાબુક હાથ મારી ગરદન પર એવા પ્રેમથી દબાયા કે જે પ્રેમ તારા જીગરમાં ખુદાએ તેજસ્વી રાખ્યો હતો અને જે કદિ ઝાંખો પડવાનો ન હતો. તે પછી તું ચાલ્યો ગયો અને ધડધડ દાદર ઉતરી ગયો.

દીકરા, આ બનાવ પછી થોડી વારમાં મારા હાથમાંનું છાપું પડી ગયું અને માઈ હૃદય ભયભીત થયું. મને કેવી ખરાબ આદત પડી હતી ? દોષ કાઢવાની—ઠપકો આપવાની મારી આદત ! તું નાદાન બાળક છે. તને તેનો આવો બદલો ? હું તને ચાહતો નથી એમ નથી. પણ હું તારા જેવા નાદાન છોકરા પાસેથી વધારે પડતી આશા રાખતો હતો. હું તને મારી નજરે માપતો હતો.

અને તાઈ ચારિત્ર્ય કેટલા બધા સુંદર અને ઉમદા તત્વોથી ભરેલું છે ! તાઈ નાનું જીગર મહાસાગર જેવું વિશાળ છે. તું તારી મરજીથી મને બોકી દઈ “ગુડ નાઈટ” કરવા દોડી આવ્યો તે પરથી તારા જીગરનું ઉમદાપણું જણાઈ આવ્યું છે. મારા દીકરા ! આજે રાતે મને બીજી કોઈ પણ ચીજની પરવા નથી. હું અંધારામાં તારા બીજાના પાસે આવી ધુંટણીએ પડી શરમાઈ છું.

આ નજીવો પસ્તાવો છે. તારી જાત્રત હાલતમાં આ શબ્દો તને કહું તો તે તું સમજવાનો નથી. પણુ આવતી કાલથી હું ખરો પિતા બનીશ. હું તારો સાથી બનીશ—તારા દુઃખમાં દુઃખી થઈશ—તું હસશે ત્યારે હું પણુ હસીશ. એક કડવો ખોલ જીભ પર આવતાં હું મારી જીભ કરડી ખાઈશ. “એ નાદાન છે—મારો બેટો નાદાન છે.” આ મંત્રનું હું હંમેશા રટન કરીશ.

મેં તને મોટો મરદ ગણી લીધો હતો. પણુ હમણાં તને તારા ખીજાનામાં ગુંચળું વળેલો જોઈ છું ત્યારે મને લાગે છે કે તું નાદાન છે. ગઈ કાલે તો તું તારી માની ગોદમાં, તારી માના ખભા પર માથું ટેકવી બેસતો હતો. મેં તારી પાસેથી ધણી—હૃદયહારની વ્યાથા રાખી હતી !

સંસાર સુખી બનાવવાના સાત સુત્રો

પ્રકરણ ૪ થું.

પત્નીની પ્રશંસા.



લોસ એન્જલ્સના ઈન્સ્ટીટ્યુટ ઓફ ફેમીલી રીલેશન્સના ડીરેક્ટર પોલ પોપેનો કહે છે કે “પત્ની શોધનારા ઘણા મરદો પોતાના ધરતી કારભારણુ શોધતા નથી પણ તેઓના અભિમાનને પોષીને તેઓને મોટાઈ આપે એવી મોહક રમણી મેળવવાને આતુર રહે છે. આ કારણસર કોઈ ઓશીસની બાઈ મેનેજરને કોઈ મરદ એક વાર લંચ માટે આમંત્રણ કરશે. પણ ભોજન લેતી વખતે મોટે ભાગે તેણી પોતાના કોલેજ જીવનમાં મેળવેલું જ્ઞાન બતાવવા માટે “ચાલુ જમાનાની શીલસુરી” બાબે ડહોચાણુ કરશે અને કદાચ પોતાના લંચનું ખીલ પણ પોતેજ આપવાનો આગ્રહ કરશે. પરિણામે બીજી વાર કોઈ તેને આમંત્રણ કરવાનું નથી.

“બીજા હાથ પર ઓછું ભણેલી ટાઈપીસ્ટને કોઈ લંચ માટે આમંત્રણ કરે તો તે પોતાના સાથીદાર તરફ તીરછી નજર સ્થિર કરીને કહેશે: “હવે મને તમારા જીવનની વાત કરો.” પરિણામે તેનો સાથી પોતાના મિત્રો આગળ તેણીની પ્રશંસા કરતાં કહેશે કે જો કે તેણી રૂપરૂપની પરી નથી પણ શું વાત કરેં યાર! એની વાત કરવાની છતાં કમાલ છે.”

સ્ત્રીઓએ સુંદર દેખાવા માટે અને સુશોભિત વસ્ત્રો પહેરવા માટે કેવો પ્રયાસ કર્યો છે તેની પુરુષોએ પ્રશંસા કરવાની ટેવ પાડવાની જરૂર છે. સ્ત્રીઓ વસ્ત્રાલંકારમાં કેટલો બધો રસ લે છે તેનું મરદોને જ્ઞાન હોતું નથી.

દાખલા તરિકે એક મરદ અને સ્ત્રી રસ્તામાં બીજા મરદ અને સ્ત્રીને મળશે તો સ્ત્રી મરદને જોવાની ભાવેજ દરકાર કરશે. તેણી સામી સ્ત્રીએ કેવો પોષાક પહેર્યો છે તે પર પહેલું લક્ષ આપશે.

મારી દાદી થોડા વરસ પર ૯૮ વરસની ઉંમરે મરણ પામી હતી. તેણીના મરણ પહેલાં ૩૦-૩૫ વરસ પર લેવાયેલી તેણીની છબી અમે તેણીને બતાવી હતી. તેણીની આંખો એ છબી તો જોઈ ન શકી. પણ તેણીએ અમને સવાલ પૂછ્યો: “મેં કેવો પોષાક પહેર્યો છે?” વિચાર કરો. લગભગ એક સદીની ભરતીમાં આવેલી, મરણને કિનારે પહોંચેલી, વૃદ્ધ, બીમાર બાઈ જેની સ્મરણ શક્તિ એટલી બધી મંદ થઈ ગઈ હતી કે તેણી પોતાની દીકરીઓને પણ પીછાનતી ન હતી છતાં ૩૦-૩૫ વરસ પહેલાં તેણીએ કેવો પોષાક પહેર્યો હતો તે જાણવાને તે આતુર હતી. તેણીએ આ સવાલ પૂછ્યો ત્યારે હું તેણીના બિજાના પાસે હતો. આ સવાલથી મારા મન પર પડેલી છાપ કદિ પણ ભૂંસાશે નહિ.

આ પુસ્તક વાંચનારાઓએ પાંચ વરસ પહેલાં કેવા કોટ પાટલુન યા ખમીશ પહેર્યા હતા તેનું તેઓને સ્મરણ હશે નહિ અને તે યાદ રાખવાની તેઓને લેશ માત્ર ઇચ્છા પણ નહિ હોય. પણ સ્ત્રીઓની વાત નીરાલી છે. અમેરિકન પુરુષોએ એ વાત જાણવાની જરૂર છે. ઉપલા વર્ગના ફ્રેંચ જવાનોને એક સાંજ દરમિયાન સ્ત્રીઓના પોષાકની એકજ વાર નહિ પણ ઘણી વાર પ્રશંસા કરવાની તાલીમ આપવામાં આવે છે. આ પાંચ કરોડ ફ્રેંચમેનો કંઈ મુરખા નથી.

મારા સંગ્રહમાં એક રમુજ વાત છે. એ વાતોમાંનો બનાવ કદિ બન્યો નહોતો છતાં તે નારી જાતિનો સાચો સ્વભાવ રજુ કરતો હોવાથી હું તે અત્રે રજુ કરું છું.

એક ખેડૂત બાઈએ દિવસની સખત મજુરી પછી પોતાના ધરના મરદોની સામે ધાસનો ઢગલો કર્યો. મરદોએ ગુસ્સે થઈને કહ્યું કે તું ગાંડી થઈ ગઈ છે કે શું? આ સાંભળી તે બાઈ બોલી: “મને શું ખબર કે તમે એ જોઈ શકશો? આજે વીથ વીથ વરસથી હું તમારે માટે બોજન

પકાવું છું પણ તમે ધાસ ખાઓ છો કે બીજું કંઈ તે તમારે મ્હેંડે મેં કદિ સાંભળ્યું નથી.”

મોરકો અને સેંટ પીટર્સ બર્ગના ખુશામદપ્રિય ઉમરાવોમાં સારી રીતભાત હતી. ઝારના જમાનાના રશીઆમાં ઉમરાવ વર્ગમાં એવા રિવાજ હતો કે સુંદર ભોજન જમ્યા પછી તેઓ રસોધ્યાને ડાખનીંગ રૂમમાં બોલાવી તેને મુઆરકબાદી આપતા.

આજ નિયમ તમારી પત્નીને શા માટે લાગુ પાડતા નથી ? બીજી વાર તળેલી મરઘી સ્વાદિષ્ટ અને ત્યારે તેની તમારી પત્ની સમક્ષ તારીફ કરજો. તેણીને સમજાવજો કે તમે ધાસ ખાતા નથી પણ રાંધણુ કલાની કદર કરી શકો છો. પતિપત્નીના સંસારમાં નાની નાની વાતોની પ્રશંસા જાડુઈ અસર કરે છે.

સાથે સાથે તેણીને એ પણ જાણવા દેજો કે તમારા સુખ માટે તેણી બહુજ અગત્યની છે. ડીઝરાઈલી ઇંગ્લંડનો મહાન મુત્સદી હતો છતાં તે “તેની પત્નીનો આભારી હતો” એ વાત દુનિયાને કહેતાં શરમાતો ન હતો.

થોડા દિવસ પર એક માસિકમાં એડી કેન્ટરે છાપાના પ્રતિનિધિ સમક્ષ કહેલી નીચેની વાત મારા વાંચવામાં આવી હતી :

“દુનિયાના કોઈ પણ માણસ કરતાં હું મારી પત્નીનો વધારે આભારી છું.” એડી કેન્ટર કહે છે : “હું નાનો હતો ત્યારે તે મારી મિત્ર હતી. તેણીએ મને આગળ વધવામાં મદદ કરી હતી. અમારા લમ થયા પછી તેણીએ પાઈ પાઈ બચાવી મારે માટે દોલત ભેગી કરી હતી. અમને પાંચ મોહક બાળકો છે. અને તેણીએ હંમેશાં મારે માટે ધરને અભયબીભર્યું બનાવ્યું છે. માફ ગમે તે થાય તેનો બધો જશ તેણીને ધટે છે.”

હોલીવુડ કે જ્યાં લમો એટલા બધા જોખમભર્યા ગણાય છે કે લંડનની લોઈડ કંપની પણ તેના વીમા લેવાની હિંમત કરતી નથી ત્યાં થોડાક સુખી લમોમાં વૉરનર બેક્ષ્ટર્સનું લમ સુખી ગણાય છે. મીસીસ

બેક્ષટરે પરણવા માટ રંગભૂમિપરની ઝળકતી કારકીર્દિનો ભોગ આપ્યો હતો. પણ આ ભોગથી તેણીનું સુખ ઓછું થયું નથી. વોરનર બેક્ષટર કહે છે: “તેણીએ રંગભૂમિના પ્રેક્ષકોની તાળીઓ ગુમાવી છે. પણ હું તેણીની પ્રશંસા કરનાર બેઠો છું એ વાત તેણીને જણાવવાની મેં હંમેશા કાળજી રાખી છે. જો એક સ્ત્રી તેના પતિમાંજ સુખ મેળવવાની હોય તો તે તેણીને તેના પતિના પ્રેમ અને કદરસનાશીમાંથીજ મળશે. જો ધણીની પ્રશંસા અને પ્રેમ ખરા હશે તો તે તેના સુખની પણ સાખીતી મળાશે.”

આ પરથી સંસારને સુખી બનાવવાનો ચોથો નિયમ આ નક્કી થાય છે:

ખરા જીવનથી કદર કરો.

પ્રકરણ ૫ મું.

નજીવી વાત પર ધ્યાન આપો.



અનંત કાળથી પુષ્પો પ્રેમનાં ચિહ્નો ગણાય છે. કુલો બહુ કિંમતી હોતાં નથી. ખાસ કરીને જુદાં જુદાં પુષ્પો જુદી જુદી મોસમમાં બનરમાં બહુ સસ્તા ભાવે વેચાય છે: છતાં જાણે કુલ હીરા મોતી જેવા કિંમતી હોય તેમ ધણીજ થોડા ધણીઓ સાંજે પોતાની પત્ની માટે મધમધતાં કુલો લઈ જાય છે.

તમારી પત્ની ખીમાર પડીને હોસ્પિટાલમાં જાય અને પછી તમે તેણી માટે કુલો લઈ જાઓ તેમાં કંઈ સાર છે? આવતી કાલેજ થોડાક ગુલાબના કુલોની તેણીને શા માટે ભેટ આપવાનો દરાવ કરતા નથી! જરા આ અખતરો કરીને તેનું પરિણામ તો જોજો.

જ્યોર્જ એમ. કોહન ધણીજ રોકાણવાળો બ્રોડવેનો વેપારી હતો છતાં તે તેની માતા મરણ પામી ત્યાંસુધી દરરોજ એ વાર તેણીને ટેલીફોન કરી તેણીની ખબર પૂછતો હતો. દરેક વખતે તેની પાસે કંઈ ચોંકાવનારી ખબર હતી એમ નથી. પણ આવી નજીવી વાત પર ધ્યાન આપવાથી તમારા પ્રિયજનોને એમ લાગે છે કે તમે તેઓનો વિચાર કરો છો, તમે તેઓને રાજી રાખવા માગો છો અને તમે તેઓના સુખદુઃખની કાળજી રાખો છો.

સ્ત્રીઓ પોતાની સાલગ્રેહ અને લક્ષ્મિતિથિને ધણીજ અગત્યની ગણે છે. તેઓ આ બે દિવસોને આટલા બધા અગત્યના શા માટે ગણતી

હશે તે ક્યામત સુધી નારી જાતિનો એક ભેદજ રહેશે. સામાન્ય માણસ તારીખો યાદ રાખ્યા વિના જીવનમાં ધણી ભૂલો કરે છે. પણ થોડીક તારીખો યાદ રાખવાની અનિવાર્ય જરૂર છે. ૧૪૯૨ (કોલંબસે અમેરિકાની કરેલી શોધ) ૧૭૭૬ (અમેરિકાએ મેળવેલી સ્વતંત્રતા) તમારી પત્નીની સાલગ્રેહ અને તમારી લગ્નતિથિ! આમાંની પહેલી બે વિના કદાચ તમને ચાલી શકશે. પણ છેલ્લી બે તારિખ જરૂર યાદ રાખજો.

સીકગોન્ઝા જજ જોસફ સખાથ જેણે ૪૦,૦૦૦ સંસારી ઝઘડાઓ સાંભળી ૨,૦૦૦ જેડાંઓ વચ્ચે સમાધાની કરાવી હતી તે લખે છે કે “ધણા ખરા ધણીધણીઆણીના દુઃખનું મૂળ નજીવી બાબતમાં હોય છે. ધણી સવારે કામ પર જાય ત્યારે ધણીઆણી હાથ હલાવીને હસીને તેને ‘ગુડ બાઈ’ કહે તો ધણા ધૂટાછેડા અટકવા પામશે.”

રોબર્ટ બ્રાઉનીંગ જેનો એલીઝાબેથ બેરેટ બ્રાઉનીંગ સાથેનો ઘરસંસાર આદર્શ ગણાયો છે તે હંમેશા નજીવી બાબતો પર ધ્યાન આપીને પોતાનો પ્રેમ જીવંત રાખતો હતો. તે પોતાની બીમાર પત્નીની એટલી બધી કાળજી રાખતો હતો કે તેની પત્નીએ તેણીની બહેન પર એક પત્ર લખીને જણાવ્યું હતું કે “હવે મને એમ લાગવા માંડ્યું છે કે કદાચ હું ખરેખરી દેવી હોઈશ.”

ધણા માણસો રોજના વહેવારમાં નજીવી વાતો પર ધ્યાન આપવાની કિંમત સમજતા નથી. “પીકચોરીઅલ રિવ્યુ” (*Pictorial Review*) માં ઝર્નર મેડોક્સ કહે છે તેમ “અમેરિકાના ઘરસંસારમાં ખરેખર થોડાક નવા દુર્ગુણોની જરૂર છે. દાખલા તરિકે બીજાનામાં પડ્યા પડ્યા નાસ્તો લેવાની ધણી સ્ત્રીએ મોજ ચાખવી જોઈએ. મરદો માટે ખાનગી કલબ જે ગરજ સારે છે તે ગરજ સ્ત્રીઓ માટે બીજાનામાં નાસ્તો લેવાની ટેવ સારશે.”

લગ્ન નાના નાના પ્રસંગોની એક હારમાલા છે અને જે દંપતિ આ વાત નહિ સમજે તે સંસારમાં દુઃખી થાય છે. આ સંબંધી એડના સેન્ટ વીનસેન્ટ મીલેની નીચેની કડી નોંધવા જોગ છે :

“‘Tis not love's going hurts my days,
But that it went in little ways.”

આ કાવ્યપંક્તિ યાદ રાખવાની જરૂર છે. રેનોમાં અઠવાડીઆના છ દિવસ કાલદાની અદાલતો દશ મીનીટે એક જોડાને છુટા છેડા બક્ષે છે. આમાંના કેટલા જોડા ખરી આફત અને દુઃખથી તુટતા હશે? ધણીજ થોડા. જો અદાલતમાં બેસીને તમે દુઃખી ધણીધણીઆણીની કરમ કથા સાંભળશો તો જણાશે કે “નજીવા કારણોસરજ” તેઓનો પ્રેમ નાશ પામ્યો હતો.

તમારા જીવનના માર્ગદર્શક બોમીયા તરિકે નીચેનો મુદ્રાલેખ હંમેશાં તમારી નજર સમક્ષ રાખજો :

“આ જીવનમાંથી હું ફક્ત એકજ વાર પસાર થઈશ. તેથી કાઈ પણ ઇનસાનનું મારાથી કંઈ પણ બહું થતું હોય તો તે મને અસારેજ કરવા દો. એ કામ મુલતવી રાખવામાં સાર નથી કારણ કે આ જીવનમાં હું કદિ પણ ફરીથી આવીશ નહિ.”

આ પરથી સંસારને સુખી બનાવવાનું પાંચમું સુત્ર આ નક્કી થાય છે :

નજીવી વાત પર ધ્યાન આપો.

.

સંસાર સુખી બનાવવાના સાત સુત્રો

પ્રકરણ ૬૬.

વિનયી બનો.



અમેરિકાના મહાન વક્તા અને એક વાર પ્રેસીડેન્ટના ઓહા માટે ઉમેદવારી કરનાર જેમ્સ જી. બ્લેનની બેટી સાથે વોલ્ટર ડામરોરકે લગ્ન કર્યું હતું. ધણી વરસ પહેલાં હું આ દંપતિને સ્ટાટલેન્ડમાં એન્ડ્રુ કારનેગીના ઘરમાં મળ્યો હતો ત્યારે તેઓના સુખનો પાર ન હતો.

આ દંપતિના સુખી સંસારનો બેદ શું હતો ?

આ સંબંધી મીસીસ ડામરોરકે કહે છે: “જીવન સાથી પસંદ કરવામાં સંભાળ રાખ્યા પછી લગ્ન પછી વિવેક જળવવાની ખાસ જરૂર છે. જો જીવાન પત્નીઓ અજાણ્યા મરદો તરફ જેટલી સમ્યતા બતાવે તેટલીજ પોતાના બરથારો તરફ બતાવે તો ? કોઈ પણ પુરૂષ કડવી જીભથી સો ગાઉ દુર નાસી જાય છે.”

હિંદુતાઈ—અસમ્યતા એ પ્રેમને મારી નાખનાર નાસુર છે. દરેક જણ આ વાત જાણે છે છતાં કરમની કઠણાઈ એ છે કે આપણે આપણા પોતાના સગાવહાલા કરતાં પારકાઓ તરફ વધારે સમ્યતા બતાવીએ છીએ.

“વળી તમે પેલી જરીપુરાણી વાત કહેવા માગો છો કે ?” એમ કહીને કોઈ અજાણ્યાની વાતમાં આપણે ખસલ કરતા નથી. આપણે આપણા મિત્રોની પરવાનગી વિના તેઓનો પત્રવહેવાર વાંચવાની યા તેઓની ખાનગી બાબદમાં માથું મારવાની કોશિષ કરતા નથી.

પણ કમનસીબી એ છે કે આપણા અતિ નિકટના પ્રિયજનોનાજ આપણે નજીવી બાબદમાં અપમાન કરીએ છીએ.

ડોરોથી ડીક્ષ કહે છે કે “આ વાત અન્યબીજરી પણ સાચી છે કે આપણી લાગણી જખમી કરીને આપણું અપમાન કરવાની હિંમત આપણા ધરના માણસોજ કરી શકે છે.”

હેન્રી કલે રીઝનર કહે છે કે “વિવેક જીગરનો એવો ગુણ છે જે ભાંગેલા દરવાજામાંથી દુર નજર ફેંકીને બગીચામાંના કુસો તરફ આપણું ધ્યાન ખેંચે છે.”

ઓલીવર વેન્ડેલ હોમ્સ—“નાસ્તાના ટેબલનો પ્રેમાળ નવાખ” (Beloved Autocrat of the Breakfast Table) વાસ્તવિક રીતે પોતાના ઘરમાં જરા પણ આપખુદી બતાવતો ન હતો. ખરી વાત એ છે કે તેને પોતાના કુટુંબીઓની એટલી બધી લાગણી હતી કે તે પોતાની દિલગીરી યા જ્ઞાનિ તેઓને જણાવવા પણ દેતો નહિ. તે કહેતો કે “માફ દુઃખ મારે માટે પણ બારી છે: તો પછી બીજાઓપર તેનો બોળે શા માટે નાખવો?”

ઓલીવર વેન્ડેલ હોમ્સ પોતાના કુટુંબીઓ માટે આટલી બધી લાગણી ધરાવતો હતો. પણ સામાન્ય માણસ કેમ વર્તે છે? ઓરીસમાં કોઈ સાથે તકરાર થાય, કોઈ સોદો ન પૂતે, શેઠ ધુળ કાઢી નાખીને ધમકાવે, માથું દુઃખે યા કોઈ ત્રેન ચૂકી જાય તો તે શું કરે છે? ઘેર આવતાંની સાથે તે ધરના માણસોપરજ પોતાનો ગુસ્સો ખાલી કરે છે.

હોલાંડમાં ધરમાં દાખલ થવા પહેલાં બારણા આગળ જુટ કાઢીને અંદર જવાનો રિવાજ છે. ડચ લોકોના આ રિવાજપરથી ધડા લઇને ધરમાં પ્રવેશ કરવા પહેલાં આપણે બહારની ચિંતાઓ બહારજ મૂકી જવી જોઈએ.

વીલીઅમ જેમ્સે એકવાર “ઇનસાનજાતના ચોક્કસ અંધારા” (On a Certain Blindness in Human Beings) બાબે એક નિબંધ લખ્યો હતો જે કોઈ લાયબ્રેરીમાંથી મેળવી જરૂર વાંચજો.

તેણે લખ્યું છે કે “આ નિબંધમાં હું જે અંધાપા વિષે ચર્ચા કરવાનો છું તે આપણાથી જુદા પ્રાણીઓ અને માનવીઓની લાગણી સંબંધી આપણા બધામાં રહેલા અંધાપા સંબંધી છે.”

“આપણે બધા આ અંધાપાથી પીડાઈએ છીએ.” ધણા માણસો પોતાના ધરાક યા ધંધાદારી ભાગીદાર સાથે ઉંચે સ્તરે વાત કરવાનો વિચાર પણ કરશે નહિ પણ તેઓ પોતાની પત્નીઓ સામે ધુરંકતાં જરા પણ વિચાર કરતા નથી; જો કે તેઓના સુખ માટે વેપારધંધા કરતાં તેઓનું સંસારી જીવન અત્યંત મહત્વનું છે.

સંસારી જીવનમાં સુખ ભોગવનાર એક સામાન્ય માણસ એકાંતમાં જીવતા પ્રતિભાસંપન્ન (genius) માણસ કરતાં ઘણો સુખી છે. મહાન રશીઅન નવલકથાકાર ટરગેનેવ આખી દુનિયામાં કીર્તિવંત થયો હતો છતાં તેણે કહ્યું હતું કે “જો કોઈ જગ્યાએ હું રાતે લાણું ખાવા ઘેર મોડો આવ્યો હતો કે નહિ તેની પરવા કરનાર કોઈ સ્ત્રી હોય તો તેને માટે મારી સઘળી પ્રતિભા અને મારા સઘળા પુસ્તકો કુરબાન કરવા હું તૈયાર છું.”

લગ્નજીવનમાં સુખી થવાનો સંભવ કેટલો છે? ડૉરોથી ડીક્ષ એમ માને છે કે ૫૦ ટકાથી વધારે લગ્ન નિષ્ફલ નીવડે છે. પણ ડૉ. પોલ પોપેનો તેથી ઉલટીજ માન્યતા ધરાવે છે. તે કહે છે કે “કોઈ પણ સાહસ કરતાં લગ્નમાં સુખી થવાના સંભવો એક માણસ માટે વધારે છે. ગાંધીના ધંધામાં ૭૦ ટકા નિષ્ફલ જાય છે. પણ લગ્ન કરનારા સ્ત્રી પુરૂષોમાં ૭૦ ટકા ફેલેબેન્ડ નીવડે છે.”

ડૉરોથી ડીક્ષ આવા સવાલનો સાર ખેંચતાં કહે છે કે “લગ્ન સાથે સરખાવતાં જન્મ એક સામાન્ય બનાવ છે ને મરણ નજીવો પ્રસંગ છે.

“એક પુરૂષ પોતાના વેપારધંધાને ફેલેબેન્ડ બનાવવા માટે જેટલી કાશેષ કરે છે તેટલી તે પોતાના સંસારને સુખી બનાવવા માટે શા માટે કરતો નથી તે કોઈ સ્ત્રી કદિ પણ સમજી શકવાની નથી.

“એક સંતાપી પત્ની અને શાંત સુખી ધર એક મરદ માટે લાખો ડોલર કમાવા કરતાં વધારે અગત્યનું છે છતાં સોમાંથી એક

પણ મરદ પોતાના સંસારને વિનયી બનાવવાનો ગંભીર વિચાર કરી તે માટે પ્રમાણિક પ્રયત્ન કરતો નથી. પોતાના જીવનની સૌથી અગત્યની વાત તે ચાન્સ પર છોડે છે ને નસિબદેવીના નખરાંપર તેની હારજીતનો આધાર રહે છે. એક ધણી પોતાની પત્ની સાથે સબ્યતાથી વર્તીને મીઠાશથી પોતાનું કામ કાઢી લઈ શકે છે પણ તેને બદલે તે ગુંડાગીરી શા માટે બતાવે છે તે તેની સ્ત્રી કદિ સમજી શકે એમ નથી.

“દરેક પુરુષ જાણે છે કે તે તેની પત્નીને કંઈ પણ આપ્યા વિના તેણી પાસે કંઈ પણ કામ કરાવી શકે છે. તેણી કેવી શાણી ધરરખુ સ્ત્રી છે અને તેણી તેને કેટલી બધી મદદ કરે છે એમ કહીને તેણીને જરા છાપરે ચઢાવવાથી તેણી પાઈ પાઈ બચાવશે. પોતાની પત્ની પોતાના જીના પોષાકમાંજ અત્યંત મોહક અને આકર્ષક દેખાય છે એમ તેણીને કહેવામાં આવે તો તે પેરીસની છેલ્લામાં છેલ્લી ફેશનના પોષાકની પણ પરવા કરશે નહિ એ વાત દરેક મરદ જાણે છે. દરેક મરદ જાણે છે કે તે તેની પત્નીની આંખોપર ચુમી લઈને તેણીને આંધળી અને તેણીના ઓઠપર ચુમી લઈને તેણીને મુગી બનાવી શકે છે.

“અને દરેક પત્ની પોતાને વિષેની આ વાત જાણે છે. કેમકે તેણીએ પોતેજ પોતાની સાથે કેમ કામ લેવું તેની સંપૂર્ણ રૂપરેખા તેના ધણીને દોરી આપી છે અને તેના ધણીને પૈસા બરબાદ કરીને ખરાબ ખોરાક ખાવો પડે ત્યારે તે તેણી સાથે લડે અથવા તેણીનો ખુશામદ કરી, તેણીને રાજી રાખવાને બદલે તેણીને નવા નવા વસ્ત્રો, હીરામોતીના દાગીના અને મોટરકાર ખરીદી આપી પૈસાની બરબાદી કરે તેનું રહસ્ય સ્ત્રીઓ કદિ સમજવાની નથી.”

આનો સાર એ છે કે સંસારને સુખી બનાવવાનો જીકો નિયમ આ છે:

વિનયી બનો.

સંસાર મુખી બનાવવાના સાત મુત્રો

પ્રકરણ ૭ મું.

જાતિય જ્ઞાન.



અચુરે ઓફ સોશીઅલ હાઇજનના જનરલ સેક્રેટરી ડૉ. ફેથેરાઈન બીમેન્ટ ડેવીસે એકવાર એક હજાર પરણેલી સ્ત્રીઓ પાસેથી લગ્ન જીવનના ધણીજ ખાનગી સવાલોના જવાબો મેળવ્યા હતા. પરિણામ ન માની શકાય એવું આવ્યું હતું. આ જવાબો પરથી માલુમ પડ્યું હતું કે સામાન્ય અમેરિકનનું સંસારી જીવન જાતિય દૃષ્ટિએ (sexually) દુઃખી હતું. એક હજાર પરણેલી સ્ત્રીઓના જવાબોનું અવલોકન કરી ડૉ. ડેવીસે વગર આનાકાનીએ એવો નિર્ણય પ્રગટ કર્યો હતો કે આ દેશમાં છૂટા છેડાનું એક મુખ્ય કારણ શારીરિક સમાગમની ખામી હતી.

ડૉ. જી. વી. હેમીલ્ટનની તપાસ પણ આ મતને ટેકા આપે છે. એક સો પુરુષો અને એક સો સ્ત્રીઓના લગ્નોના અભ્યાસ પાછળ ડૉ. હેમીલ્ટને ચાર વર્ષ ગાળ્યા હતા. તેણે આ સો મરદો અને સ્ત્રીઓને ખાનગીમાં તેઓના જાતિય જીવન વિષે લગભગ ચારસો સવાલો પૂછી આ સવાલની એટલી બધી બારીકાઈથી ચર્ચા કરી હતી કે તેમાં ચાર ચાર વરસ પસાર થઈ ગયા હતા. સામાજિક દૃષ્ટિએ આ તપાસ ધણી અગત્યની જણાવાથી શ્રીમંત દાનવીરાએ તે પ્રગટ કરવા માટે પૈસા આપ્યા હતા અને આ પુસ્તક ડૉ. જી. વી. હેમીલ્ટન અને કેનેથ મેકગોવને *What's Wrong with Marriage* ને નામે પ્રગટ કર્યું છે.

સંસારી જીવનમાં બૂલ શું છે ?—ગણતી શું છે ?

ડૉ. હેમીલ્ટન કહે છે કે “ ધણા ખરા દંપતિઓની તકરારનું કારણ જાતિય અસંતોષ (sexual maladjustment) નથી એમ કોઈ ઉદ્ધત અને અવિચારી તખીબજ કહી શકશે. જો જાતિય સંબંધ સંતોષકારક હોય તો ખીજી મુશ્કેલીઓને લીધે થતી તકરારોની ધણા કેસોમાં અવગણના કરી શકાશે.”

લોસ એન્જલ્સના ઈનસ્ટીટ્યુટ ઓફ ફેમીલી રીલેશન્સના વડા તરિકે ડૉ. પોલ પોપેનોએ હજારો દંપતિઓના સંસારનો અભ્યાસ કર્યો છે અને લગ્ન જીવન સંબંધી તે અમેરિકામાં અત્યંત સત્તા સમાન ગણાય છે. ડૉ. પોપેનોના મત પ્રમાણે સામાન્ય રીતે નીચેનાં ચાર કારણોસર લગ્ન જીવન નિષ્ફળ નીવડે છે :

૧ જાતિય અસંતોષ.

૨ નવરાશનો વખત ગાળવાના રસ્તા બાબે મતભેદ.

૩ નાણાં પ્રકરણી મુશ્કેલી.

૪ માનસિક, શારિરિક અને આવેશમય (emotional) અસામાન્યપણું.

યાદ રાખજો કે આમાં જાતિય અસંતોષ પહેલો નોંધાયો છે અને નાણાંપ્રકરણી મુશ્કેલીનો ત્રીજો નંબર છે.

ધૂટાછેડા સંબંધી સત્તા સમાન ગણાતા બધા વિદ્વાનો જાતિય સંતોષની અનિવાર્ય જરૂર બાબે એકમત છે. થોડા વરસ પહેલાં કીન-કીનાટીની કુમેસ્ટીક રિલેશન્સ કાર્ટના ન્યાયાધિશ જજ હોફમેન કે જેણે હજારો નરનારીઓના કંઈક કીસ્સા સાંભળ્યા હતા તેણે એવો અભિપ્રાય જાહેર કર્યો હતો કે “ દશમાંથી નવ ધૂટા છેડા માટે જાતિય મુશ્કેલી કારણભૂત હોય છે.”

પ્રખ્યાત માનસશાસ્ત્રી જોન બી. વોટ્સન કહે છે કે “ જાતિ જીવનનો અત્યંત અગત્યનો વિષય છે. સ્ત્રી પુરુષોના સુખના નાવને ખરાબે અથડાવનાર આજ વસ્તુ છે.”

મારા વર્ષ સમક્ષ બાપણુ કરતાં અનેક ધંધાદારી તખીઓએ પણ આવીજ વાત કહી છે. તો પછી આ વીસમી સદીમાં આટલી બધી વિજ્ઞાનીક શોધો અને આટલી બધી ફળવણી હોવા છતાં જીવનના આ સૌથી અગત્યના સવાલ વિષેના અજ્ઞાનથી નરનારીઓના સંસારની ધુળધાણી થાય તે કશ્ચાજનક નથી ?

મેથોડીસ્ટ ચર્ચના ધર્મગુરૂ તરિકે ૧૮ વર્ષ સુધી કામ કરી ન્યુયોર્કની ફ્રીલી ગાઇડન્સ સર્વિસની દોરવણી કરવા માટે ધર્મગુરૂની પદવી છોડી દેનાર અને અસંખ્ય નરનારીઓના લગ્નની ક્રિયા કરાવનાર રેવરંડ ઓલીવર એમ. બટરફીલ્ડ કહે છે :

“ એક પાદરી તરિકેના મારા અનુભવથી મને શરૂઆતમાંજ માલુમ પશું હતું કે રોમાન્સ અને શુભ નિષ્ઠા હોવા છતાં પરણવા આવનારા ધણી નરનારીઓ જાતિય જીવનથી અજાણ હતા.”

જાતિય જીવનની અભણતા ! (Matrimonial illiterates !)

તે વધુમાં જણાવે છે કે “ જાતિય સમાગમ જેવા અત્યંત મુશ્કેલ સવાલ બાબે આટલી બધી બેદરકારી રાખવામાં આવે છે તે જ્ઞાનમાં લઈએ તો છૂટા છેડાનું ફક્ત ૧૬ ટકાનું પ્રમાણ ચમત્કારિકજ ગણાશે. ધણીધણીઆણીઓની એક મોટી સંખ્યા ખરેખર પરણેલી નથી પણ ફક્ત છૂટા છેડા વિનાની છે. તેઓ એક જાતના દોળજખમાં જીવે છે.”

ડૉ. બટરફીલ્ડ કહે છે : “ સંજોગથી જવલ્લેજ કોઈના લગ્ન સુખી નીવડે છે. સુખી લગ્નો શુદ્ધિપૂર્વક અને સમજપૂર્વક એક શીલ્પશાસ્ત્રી ધર્મારતના પ્લાન ઘડે છે તેમ યોજવામાં આવે છે.”

આ યોજનામાં મદદ કરવા માટે વરસો થયાએવો નિયમ રાખ્યો છે કે જે જોડું પરણવા માગતું હોય તેણે તેની સાથે ભવિષ્યની યોજના સંબંધી ખુલ્લા દીલથી ચર્ચા કરવી. અને આવી ચર્ચાને પરિણામે તે એવા નિર્ણય પર આવ્યા છે કે પરણવા માગતા નરનારીઓનો મોટો ભાગ જાતિય જીવનથી અજ્ઞાન હોય છે.

ડૉ. બટરફીલ્ડ કહે છે કે “ સંસારી જીવનના ધણા સંતોષોમાં નતિય સુખ એક છે પણ જ્યાં સુધી નતિય સંબંધ સંતોષકારક નહિ હોય ત્યાંસુધી બીજા કશાથી સંસાર સુખી થતો નથી.”

પણ આવો સુખી સંસાર શી રીતે બનાવવો ?

“ જુદી શરમની ચુપકીદીને બદલે પરણેલી જાંદગીના સવાલોની સમજપૂર્વક ચર્ચા કરવાની શક્તિ ખીલવવી જોઈએ. સંગીન જ્ઞાન આપનારા પુસ્તકના અભ્યાસથીજ આવી શક્તિ ખીલવી શકાશે. *Marriage and Sexual Harmony* નામના પુસ્તક ઉપરાંત નતિય જીવન વિષે હું ધણા પુસ્તકો મારી પાસે રાખું છું ” આટલું કહી ડૉ. બટરફીલ્ડ ભલામણ કરે છે કે “ નતિય જીવનના સઘળા પુસ્તકોમાંથી નીચેના મને ધણાજ અગત્યના માણુમ પણા છે :

The Sex Technique in Marriage

by Isabel E. Hutton.

The Sexual Side of Marriage

by Max Exner.

The Sex Factor in Marriage

by Helena Wright.

સંસારી જીવન સુખી બનાવવાનું છેલ્લું સૂત્ર એ છે કે :

નતિય જીવન વિષે સાઈ પુસ્તક વાંચો.

નતિય જ્ઞાન પુસ્તકોમાંથી મેળવવું ? શા માટે નહિ ? થોડા વરસની વાત પર કોલંબીઆ યુનીવર્સિટીએ અમેરીકન સોશીઅલ હાઇજન એસોસિએશનની સાથે મળીને કોલેજના વિદ્યાર્થીઓના લગ્ન અને નતિય સવાલોની ચર્ચા કરવા માટે આગેવાન કળવણીકારોને આમંત્રણ કર્યું હતું. એ કોન્ફરન્સમાં ડૉ. પોલ પોપેનોએ કહ્યું હતું : “ ધૂટા છેડાની સંખ્યા ઘટતી જાય છે અને આ ઘટાડાનું એક કારણ એ છે કે લોકો લગ્ન અને નતિ (sex) વિષેના મંજુર થયેલા પુસ્તકો વધારે પ્રમાણમાં વાંચતા થયા છે. આથી આ પ્રકરણ પુરું કરવા પહેલાં નતિય સવાલની

વિજ્ઞાની ચર્ચા કરનારા પુસ્તકોની ટીપ અત્રે રજુ કરવાની હું भारी પવિત્ર
કરજ સમજું છું:

The Sex Factor in Marriage,

by Helena Wright, M.D.

The Sexual Side of Marriage,

by M. J. Exner, M. D.

The Sex Technique in Marriage,

by Isabel Hutton, M. D.

Preparation for Marriage,

by Kenneth Walker, M. D.

Married Love, by Marie C. Stopes

Sex in Marriage,

by Ernest R. and Gladys H. Groves.

The Sex Side of Life, by Mary Ware Dennett.

Marriage and Sexual Harmony,

by Dr. Oliver M. Butterfield.

A Marriage Manual,

by Drs. Hannah and Abraham Stone.

Preparation for Marriage,

by Ernest R. Groves.

The Married Woman, by Robert A. Ross, M.D.,
and Gladys H. Groves.

સંસાર સુખી બનાવવાના સાત સુત્રો

ટૂંક સાર.

સંસાર સુખી બનાવવાના સાત સુત્રો.

૧. કંકાસ ના કરો.
૨. તમારા જીવનસાથીને ઉતારી પાડવાનો પ્રયાસ ના કરો.
૩. દોષ ના કાઢો.
૪. પ્રમાણિક પ્રશંસા કરો.
૫. નજીવી વાત પર ધ્યાન આપો.
૬. વિનયી બનો.
૭. જાતિય જીવન અને લગ્ન સંબંધી સાઈ પુસ્તક વાંચો.

૧૯૩૩ ના જુનના અંકમાં “અમેરિકન મેગેઝીન” માં ઇમેટ ફ્રાઝીઅરનો ‘લગ્ન શા માટે નિષ્ફલ જાય છે?’ (“Why Marriages Go Wrong”) નામનો એક લેખ પ્રગટ થયો હતો. એ લેખમાંથી નીચેનું સવાલપત્રક ઉતારવામાં આવ્યું છે. આ સવાલોનો હકારમાં જવાબ આપવાને તમે શક્તિવાન હો તો તેના દશ માર્ક લેજો. આ સવાલોના જવાબોથી તમે તમારા સંસારસુખનું પૃથક્કરણ કરી શકશો.

પતિઓને પ્રશ્નો.

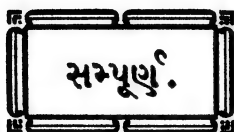
- ૧ હજી પછી તમે તમારી પત્ની સાથે, તેણીની સાલગ્રેહ યા લમતીયિ જેવા પ્રસંગોએ પુણ્યોની ભેટ આપીને અથવા તમારી પત્નીની સુન્દરતા પર અણુધાર્યું ધ્યાન આપી સંવનન (courtship) કરો છો ?

- ૨ બીજાઓની હાજરીમાં તેણીનો કદિપણ દોષ નહિ કાઢવાની તમે કાળજી રાખો છો ?
- ૩ ધરખરચ ઉપરાંત તેણીની મરજી પડે તે પ્રમાણે વાપરવા માટે તમે તેણીને પૈસા આપો છો ?
- ૪ તમે નારીજાતિના સ્વભાવને સમજીને તમારી પત્નીના ચાક, કંટાળા અને ક્રોધના સમયમાં તેણીને મદદ કરો છો ?
- ૫ તમારી અરધી રમતગમતમાં પણ તમારી પત્નીને ભાગ આપો છો ?
- ૬ તમારી માતા અથવા કોઈ બીજાની પત્નીની રાંધણીકા અથવા ધરવહીવટ સાથે તમારી પત્નીની રાંધણીકા અને ધરવહીવટની સરખામણી કરીને તેણીને ઉતારી નહિ પાડવાની તમે કાળજી રાખો છો ?
- ૭ તેણીના બૌદ્ધિક જીવન (intellectual life), તેણીની ક્ષમો, સાથીઓ, તેણીના પુસ્તકો અને શહેરી સવાલો વિષેના તેણીના વિચારોમાં તમે રસ લો છો ?
- ૮ અદેખાઈભરી ટીકા ક્યો વિના તમે તેણીને બીજા મરદો સાથે નાચવા દઈ તેઓની પ્રશંસા ખમી લો છો ?
- ૯ તમે તેણીની પ્રશંસા કરવાની બધી તકો ઝડપી લેવાને આતુર રહો છો ?
- ૧૦ તમારા કોટનું બટન સીવવું, તમારા મોજાં સીવવા, તમારા કપડા ધોખીને આપવા વિ. તેણીના નજીવા કામો માટે તમે તેણીનો આભાર માનો છો ?

પત્નીઓને પ્રશ્નો.

- ૧ તમારા પતિને તેના ધંધાદારી કામકાજમાં સંપૂર્ણ સ્વતંત્રતા આપી તમે તેના સાથીઓ, તેની સેક્રેટરી યા તેના આવવા જવાના વખત સંબંધી ટીકા કરવાથી દુર રહો છો ?

- ૨ તમારા ધરને રસિક અને આકર્ષક બનાવવા તમે તમારાથી બનતું કરવાની કોશિષ કરો છો ?
- ૩ તમે રોજ નવી નવી વાની બનાવો છો કે જેથી તે જમવા બેસે ત્યારે આજે કઈ વાની હશે તેનો તેને ખ્યાલ પણ ન આવે ?
- ૪ તમારા ધણીના ધંધા વિષે તમે સહાયબૂત થઈ પડો તે માટે તમે તેના ધંધાની માહિતિ ધરાવો છો ?
- ૫ તમે હિમ્મતથી, આનંદી ચહેરે, તમારા ધણીની બૂલ કાઢ્યા વિના યા બીજા કોઈક મંદ મરદો સાથે તેની સરખામણી કર્યા વિના નાણાંપ્રકરણી મુશ્કેલીને પુગી વળો છો ?
- ૬ તેની મા તથા બીજા સગાઓ સાથે તમે સારો બનાવ રાખો છો ?
- ૭ તમારા પતિને તમારા પોષાકનો રંગ અને છટા (style) ગમશે કે નહિ તેનો વિચાર કરીને તમે વસ્ત્રો પહેરો છો ?
- ૮ સુમધુર સંબંધ જાળવવા તમે નાની નાની બાબતોમાં સમાધાન કરો છો ?
- ૯ તમે તમારા પતિની નવરાશમાં ભાગ લઈ શકો તે માટે તેને ગમતી રમતો શીખવાની કોશિષ કરો છો ?
- ૧૦ રોજ બનતા બનાવો, નવા પુસ્તકો, નવા વિચારો વિગેરેથી માહિતગાર રહીને તમે તમારા પતિનો બૌદ્ધિક ઉત્સાહ (intellectual interest) જાળવી રાખો છો ?



નાંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)

નાંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)

નાંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)

નાંધ પોથી

(આ પુસ્તકમાંના સિદ્ધાંતોના અમલનો મારો અનુભવ)

